ខែកញ្ញា ឆ្នាំ 2020

សៀវភៅណែនាំអំពីការនាំចូល របស់អ្នកទិញគ្រឿងផ្សំ សណ្តែកសៀងអាមេរិក

រៀបរៀងសម្រាប់៖

WISHH

រៀបរាងដោយ៖

ROOSTER STRATEGIC SOLUTIONS

MICHIGAN SOYBEAN COMMITTEE

តារាងមាតិកា

ផ្នែកទី 1៖
តើ "UFO" គឺជាអ្វី ហើយហេតុអ្វីបានជាអ្នកលក់ទំនិញ កសិកម្មជៀង វ៉ាង ចេញ ពីពួកគេ? 3
តាមរយៈការដាក់ខ្លួនរបស់យើងនៅក្នុងស្ថានភាពរបស់អ្នកលក់ យើងអាចទទួលបាន ការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ ពីវិធីដើម្បីទទួលបានទំនុកចិត្តពីអ្នកដទៃ ជោគជ័យ និងមានលក្ខណៈ សម្បត្តិ គ្រប់គ្រាន់។

ផ្នែកទី 2៖
ជម្រើសផ្សេងក្រៅពី "ការទូរស័ព្ទទៅលក់ទំនិញឆៅ" 5
រៀបចំកិច្ចការ និងបង្កើត ខ្សែរយៈ ឱ្យបានច្រើន មុនពេលអ្នកទាក់ទងទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានសក្តានុពលណាម្នាក់ និងវិធីផ្សេងៗទៀតក្នុងការទំនាក់ទំនងទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់។

ផ្នែកទី 3៖
វាក្យសព្ទ 6
ប្រសិនបើអ្នកប្រើភាសាមិនបានត្រឹមត្រូវទេនោះ "ទង់ក្រហម" នឹងលើកឡើង។ ឆ្លៀតពេលរៀនភាសា និងពាក្យពេចន៍ទូទៅនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មនេះ។ អានបញ្ជីពាក្យក្នុងកិច្ចសន្យា ហើយចាប់ផ្តើមរៀនពាក្យថ្មីៗ។

ផ្នែកទី 4៖
ការិយាល័យលក់ក្នុងតំបន់ ជម្រើសកិច្ចសន្យាដើម ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម និងឈ្មួញកណ្តាល 9
អ្វីដែលអ្នកគួរតែដឹងទាក់ទងនឹងវិធីជ្រៀតចូលទីផ្សារអាមេរិក និងតួនាទីរបស់អង្គភាពផ្សេងៗគ្នាដែលមាន។

ផ្នែកទី 5៖
ឥណទាន និងហានិភ័យផ្សេងៗ 10
មិនត្រូវឱ្យមានកំហុស ការយល់ខុស ឬការគណនាខុសនៅត្រង់ណាមួយ ឡើយ ពេលធ្វើការជួញដូរទំនិញ ដែលមានកម្រិតចំណេញទាប។

ពិនិត្យមើលឥណទាន 13
ក្រុមហ៊ុន Dun & Bradstreet 14
លិខិតឥណទាន 14
ហានិភ័យនៃបម្រែបម្រួលតម្លៃ 15

ផ្នែកទី 6៖
ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃទីផ្សារផលិតផលសណ្តែកសៀង និងគ្រាប់សណ្តែក សៀង អាមេរិក 14
ខ្សែសង្វាក់ផលិតផល 19
បញ្ជីផលិតផល 22
ប្រភេទអ្នកផ្គត់ផ្គង់ 23

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន៖ 19

សេចក្តីផ្តើម៖
សហរដ្ឋអាមេរិក ប្រេស៊ីល និងអាហ្សង់ទីនគឺជាប្រទេស ដែលផលិត និងនាំចេញ ផលិតផលសណ្តែកសៀង និងគ្រាប់សណ្តែកធំជាងគេបំផុតរបស់ពិភពលោក។ ជាញឹកញាប់ អ្នកទិញមកពីទូទាំងពិភពលោកច្រើនតែចង់ទិញសណ្តែកសៀង មកពី សហរដ្ឋអាមេរិកជាងគេ ដោយសារតម្លៃ គុណភាព និងភាពអាចជឿទុកចិត្តបាន។ តម្លៃវប្បធម៌នៃការធ្វើអាជីវកម្មរបស់អាមេរិក ការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ខ្លួនចំពោះ ភាព សុចរិត នៃកិច្ចសន្យា និងគុណភាពផលិតផល គឺជាអ្វីដែលគេ ត្រូវការបំផុត។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី សម្រាប់អ្នកនាំចូលសណ្តែកសៀងលើកទីមួយជាច្រើននាក់ ការស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់សណ្តែកសៀងពីសហរដ្ឋអាមេរិកអាចមានការលំបាក។

ជាពិសេស ការស្វែងរកប្រភពផលិតផលសណ្តែកសៀង ដែលធ្វើឡើងនៅ សហរដ្ឋ អាមេរិកដូចជា ប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀងជាបណ្តុំ (SPC) និង ប្រូតេអ៊ីន សណ្តែក សៀងចម្រាញ់ (ISP) អាចមានការលំបាកខ្លាំង ដោយសារតែមានអ្នកផ្គត់ផ្គង់តិច។ ជារឿយៗ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ពីសហរដ្ឋអាមេរិកខ្លះ នឹងមិនទូរស័ព្ទទៅកាន់អ្នកនាំ ចូល សណ្តែក សៀងទំហំមធ្យម និងតូច ដែលគេមិនស្គាល់វិញទេ។ ចំពោះអ្នកទិញ វាហាក់ដូចជាប្លែកខ្លាំងណាស់។ យ៉ាងណាមិញ ការទិញផលិតផលមិនគួរពិបាកទេ។ ជាធម្មតាអ្នកលក់តែងតែចង់ និងមានគោលបំណងបង្កើតការលក់ថ្មីៗ។ នៅក្នុងអាជីវកម្ម មានតែការលក់ទេ ដែលជាធម្មតាតម្រូវឱ្យមានការខំប្រឹងប្រែង ហើយការទិញទេតើ ដែលគួរតែមានភាពងាយស្រួល។ ក៏ប៉ុន្តែ អ្នកលក់សណ្តែកសៀង និងផលិតផលសណ្តែកសៀងមានទំនោរ មិន ច្បាស់ក្នុងចិត្ត ក្នុងការធ្វើជំនួញជាមួយនឹងអង្គភាពដែលខ្លួនមិនស្គាល់។ តើអ្វីខ្លះត្រូវមាន ដើម្បីធ្វើឱ្យអ្នកទិញគ្រឿងផ្សំសណ្តែកសៀងរបស់ អាមេរិកនា ពេល អនាគតមើលទៅទាក់ទាញដល់អ្នកនាំចេញ ហើយមានត្រៀមខ្លួន រួចរាល់សម្រាប់ ការធ្វើអាជីវកម្ម? អ្នកទិញគ្មានបទពិសោធន៍មានកំហុសជាទូទៅមួយចំនួន ពេលព្យាយាមស្វែងរកប្រភពទំនិញពីទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក។ ជារឿយៗ អ្នកផ្គត់ផ្គង់នឹងកត់សម្គាល់ឃើញសញ្ញាព្រមាន "ទង់ក្រហម" នៅដើមដំបូងក្នុងការសន្ទនាទល់មុខគ្នា ឬតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច ឬតាមពាក្យសម្តីជាមួយអ្នកទិញថ្មីៗ។

សៀវភៅណែនាំនេះ មានគោលបំណងជួយដល់អ្នកនាំចូលសណ្តែកសៀង ឲ្យស្វែងយល់ពីតថភាពនៃមន្ទិលរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ហើយជៀសវាងកំហុសទូទៅនានា និងបង្កើនភាពទំនងនៃជោគជ័យ ក្នុងការនាំចូលផលិតផលសណ្តែកសៀងពីអាមេរិក។

ផ្នែកទី 1៖
តើ "UFO" គឺជាអ្វី ហើយហេតុអ្វីបានជាអ្នកលក់ទំនិញកសិកម្មជៀងវ៉ាងចេញពីពួកគេ?

តាមរយៈការដាក់ខ្លួនរបស់យើងនៅក្នុងស្ថានភាពរបស់អ្នកលក់ យើងអាចទទួលបាន ការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ ពីវិធីដើម្បីទទួលបានទំនុកចិត្តពីអ្នកដទៃ ជោគជ័យ និងមានលក្ខណៈ សម្បត្តិ គ្រប់គ្រាន់។

"UFO" គឺជាអ្វីដែលអាថ៌កំបាំង ដែលគេមិនស្គាល់ និងចម្លែក។ ដូចជាវត្ថុហោះដែលគេមិនស្គាល់អត្តសញ្ញាណ។ នៅក្នុងឧស្សាហកម្មសណ្តែកសៀងរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក និងអាជីវកម្មទំនិញកសិផលជាទូទៅ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ជាធម្មតាហៅអ្នកទិញបរទេស ដែលខ្លួនមិនស្គាល់ថាជា "UFOs"។ ក្នុងនាមជាអ្នកទិញមួយរូបដែលចូលមកទីផ្សារដើម្បីទិញគ្រឿងផ្សំពីសណ្តែកសៀង អ្នកគួរតែជៀសវាងពីស្លាកឈ្មោះមួយនេះ។ និយាយរួមទៅ អ្នកដែលចង់ទិញខ្លាំងនិងមានបំណងល្អជាច្រើនរូប ត្រូវជាប់ងារជាមួយនឹងស្លាកឈ្មោះនេះ ពេលដែលពួកគេផ្ញើសារខុសទៅកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ហើយត្រូវបានគេមិនខ្វល់រវល់ភ្លាមៗ។ ជារឿយៗ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទទួលបានទំនាក់ទំនងពីឈ្មួញកណ្តាល ឬគេហៅថា អ្នកស៊ីកណ្តាលដែលស្វែងរកផលិតផលសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយនៅបរទេស។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ជាច្រើនមិនយកភ្នាក់ងារឈ្មួញកណ្តាលទាំងនេះទុកក្នុងចិត្តនោះទេ ហើយជារឿយៗ អ្នកផ្គត់ផ្គង់គិតថាពួកគេជាអង្គភាពដែលមិនមានតួនាទីពិតប្រាកដនៅក្នុងជំនួញនេះទេ ឬគ្រាន់តែជាអ្នក ដែលចង់រកបានប្រាក់ចំណេញលឿនតែប៉ុណ្ណោះ។ ប្រសិនបើអ្នកគឺជាក្រុមហ៊ុនផលិតកម្មដែលកំពុងស្វែងរកផលិតផលសណ្តែកសៀងពីសហរដ្ឋអាមេរិក ត្រូវប្រាកដថាអ្នកបានលើកឡើងចំណុចនេះឲ្យច្បាស់! អ្នកផ្គត់ផ្គង់ពីសហរដ្ឋអាមេរិកទទួលបានការចោទសួរដែលមិនបានការជាច្រើនពីឈ្មួញកណ្តាល "UFO" ដែលមិនសូវស្គាល់អាជីវកម្មនេះ ហើយមិនអាចនាំឲ្យមានការជាវប្រកបដោយជោគជ័យបាន។

កាន់តែយ៉ាប់ទៀតនោះ ការចោទសួរមួយចំនួនតាមពិតទៅ ធ្វើឡើងដោយគូប្រកួតប្រជែង ដែលធ្វើពុតជាអ្នកទិញប្រកប ដោយសក្តានុពល ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានទីផ្សារ និងព័ត៌មាន តម្លៃ ដ៏មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ពួកគេ។ ជាអកុសល បទពិសោធន៍ មិនល្អជាច្រើនទាំងនោះ បានធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់អាមេរិក ភាគច្រើនមានមន្ទិលសង្ស័យ និងអស់ភាពអត់ធ្មត់នៅពេល ទាក់ទងជាមួយអ្នកនាំចូលតូចតាច និងមិនមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះ។

ដើម្បីជៀសវាងពីការមិនអើពើ និងការត្រូវគេចាត់ថ្នាក់ចូលជា “UFO” ទាំងនេះ គឺជាចំណុចសំខាន់ៗមួយចំនួនដែលត្រូវពិចារណា៖

ល្អគ្រប់លក្ខណៈ ជំហានដំបូងគឺត្រូវបំពេញភារកិច្ចរបស់ខ្លួន អ្នក។ ពិនិត្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកឡើងវិញ និងយល់ឱ្យច្បាស់ពី ផលិតផលដែលអ្នកចង់ទិញ។ កំណត់កត្តាគុណភាពជាគន្លឹះ ដែលមានសារៈសំខាន់ចំពោះអ្នក។ យល់ដឹងថាគុណភាពអ្វី មានលក្ខណៈល្អគ្រប់គ្រាន់ ហើយញែកគុណភាពនេះចេញពីក ត្តាគុណភាពដែលមានលក្ខណៈល្អ ពេលមាន ប៉ុន្តែមិនចាំបាច់។ ប្រសិនបើអ្នកប្រាស្រ័យទាក់ទងអំពីតែគុណភាពកំពូលទៅ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ នោះវាអាចនឹងមិនសមហេតុផល ឬទៅមិនរួចនឹង តម្លៃ។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់នឹងទំនងជាដឹងអំពីរឿងនេះ ពីព្រោះជាធម្មតា ពួកគេផ្គត់ផ្គង់ក្នុងទីផ្សារជាច្រើន។ ពួកគេអាចនឹងមិនអើពើ ដោយ ចាត់ទុកអ្នកថាជាអ្នកទិញដែលមិនប្រាកដនិយម ពីព្រោះអ្នក ចង់បានផលិតផលដែលអ្នកដទៃទៀតនៅក្នុងឧស្សាហកម្ម របស់អ្នកមិនមានប្រើ ដោយសារហេតុផលណាមួយ។

ប្រាស្រ័យទាក់ទងអំពីការប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ - ជាញឹកញាប់ បំផុតនោះ ការប្រាស្រ័យទាក់ទងឱ្យបានច្បាស់អំពីគោលបំណង នៃការប្រើប្រាស់ផលិតផល នឹងជួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ឱ្យចេញតម្លៃមកឱ្យ អ្នក សម្រាប់ផលិតផលដែលស័ក្តិសមបំផុត។ ឧទាហរណ៍ ប្រូតេអ៊ីន សណ្តែកសៀងចម្រាញ់ដែលគេប្រើសម្រាប់ធ្វើភេសជ្ជៈ ខុសគ្នាពី ប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀងចម្រាញ់ដែលគេប្រើសម្រាប់លាយជាមួយ សាច់។ ឬសណ្តែកសៀង ដែលគេប្រើសម្រាប់ធ្វើតោហ៊ូ ខុសគ្នាពី សណ្តែកសៀង ដែលគេប្រើសម្រាប់ធ្វើដំណាប់សណ្តែកសៀង។

ស្គាល់កាលៈទេសៈ ទំនងខ្លាំងណាស់ដែលថា អ្នកមិនមែនជា មនុស្សទីមួយទេ ដែលស្វែងរកគ្រឿងផ្សំពីសណ្តែកសៀងជាក់លាក់ មួយ ពីប្រទេស ឧស្សាហកម្ម ឬក៏សូម្បីតែពីទីផ្សាររបស់អ្នក។ សំណួរមុនគេដែលអ្នកគួរសួរខ្លួនឯង មុនពេលស្វែងរកប្រភព ទិញគ្រឿងផ្សំសណ្តែកសៀងថ្មី គឺ៖ “តើអ្នកដទៃកំពុងស្វែងរក ប្រភពទិញផលិតផលមួយនេះយ៉ាងដូចម្តេចដែរ សព្វថ្ងៃនេះ ?”

នៅពេលដែលអ្នកឆ្លើយសំណួរនេះហើយ អ្នកអាចទៅរកបណ្តាញ ប្រភពដើមនេះដូចគ្នាដែរ។ ដោយការធ្វើបែបនេះ អ្នកអាចទទួល បានព័ត៌មានយោងពីដៃគូប្រកួតប្រជែង ឬភាគីដទៃទៀត ពេល អ្នកស្វែងរកទិញប្រភពផលិតផល។ ការធ្វើដូច្នេះនឹងផ្តល់ឱ្យ អ្នកនូវទំនុកចិត្តភ្លាមៗ ខណៈពេលដែលភាគីដទៃទទួលបាន ជោគជ័យ ក្នុងការរកទិញផលិតផលតាមវិធីនេះ។ ពេលដែល មានចំណេះដឹងនេះហើយ អ្នកអាចយកអ្វី ដែលអ្នកបានរៀនពី បទពិសោធន៍នេះ ដើម្បីទៅទាក់ទងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដទៃទៀត។

ត្រូវមានភាពស្មោះត្រង់ - អ្នកប្រហែលជាមនុស្សទីមួយ នៅក្នុង ទីផ្សាររបស់អ្នក ដែលស្វែងរកផលិតផលនេះ។ អាចទៅរួចដែល ថា មិនមានផលិតផលនាំចូលទៅក្នុងប្រទេស ឬក៏តំបន់របស់ អ្នកក្នុងថ្ងៃនេះ។ កុំសុំទោសដោយសាររឿងនេះ។ ត្រូវមានភាព ស្មោះត្រង់។ ប្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ថាអ្នកមិនដែលធ្លាប់រកទិញផលិតផល នេះទេពីមុន ហើយអ្នកក៏មិនដែលស្គាល់មនុស្ស ដែលកំពុងប្រើប្រាស់ ផលិតផលនេះនៅទីផ្សារដែរ។ ពន្យល់អំពីមូលហេតុ ដែលអ្នក ចង់បានផលិតផល។ ពន្យល់អំពីវិធី ដែលអ្នកមានគម្រោងប្រើ វា ហើយហេតុអ្វីវាចាំបាច់។ ប្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់អំពីអ្វី ដែលអ្នកដឹង និងអ្វី ដែលអ្នកមិនដឹង។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ភាគច្រើននឹងពេញចិត្ត ចំពោះភាពស្មោះត្រង់របស់អ្នក ហើយនិងចង់ជួយ។ វាពិបាកខ្លាំង ណាស់ក្នុងការបង្កើតជាទំនាក់ទំនងប្រកបដោយផ្លែផ្កាជាមួយនឹង អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ប្រសិនបើអ្នកធ្វើខ្លួនសម្ងាត់ហួសហេតុពេក។

តិចតែមានប្រយោជន៍ច្រើន - កំហុសរបស់អ្នកទិញជាទូទៅនោះ គឺការជឿថា ចំនួនកាន់តែច្រើនកាន់តែល្អ។ ជារឿយៗ អ្នកទិញ ភាគច្រើននិយាយពន្លើសចំណាប់ អារម្មណ៍របស់ ពួកគេ ហើយ បំប៉ោងបរិមាណដែលពួកគេចង់ទិញ។ ក៏ប៉ុន្តែ ចំពោះទំនិញកសិផល ជារឿយៗ ចំនួនបំប៉ោងនឹងទទួលបានការឆ្លើយតបមកវិញកាន់តែ តិច។ បរិមាណកាន់តែច្រើនមានន័យថា ហានិភ័យកាន់តែខ្ពស់ ដូច្នេះហើយជារឿយៗ គេមិនសូវចង់បានទេ ជាពិសេសចំពោះការ បញ្ជូនទិញលើកដំបូង ហើយគេមិនស្គាល់អ្នកទិញ។ អ្វីដែលសំខាន់ បំផុតនោះ គឺការរំពឹងទុកឱ្យមានភាពស្មោះត្រង់ និងទំនាក់ទំនង ដែល មានភាពប្រាកដប្រជា។ និយាយពាក្យដូចជា៖ “តម្រូវការរបស់ខ្ញុំ អាចកើនឡើងដល់បរិមាណនេះ ប៉ុន្តែថ្ងៃនេះខ្ញុំរកតែប៉ុណ្ណេះទេ។”

តម្លៃ ៖ ព័ត៌មានលម្អិតចុងក្រោយ - គ្រប់គ្នាសុទ្ធតែចង់ដឹងតម្លៃ។ គេអាចយល់បាន។ ប៉ុន្តែត្រូវអត់ធ្មត់។ អ្នកទិញជាញឹកញាប់រំលងទៅដល់ការនិយាយអំពីតម្លៃឆាប់ពេក។ កុំជំរុញអ្នកផ្គត់ផ្គង់ឲ្យផ្តល់តម្លៃ មុនពេលយើងកំណត់បានព័ត៌មានគន្លឹះមួយចំនួន។ ញឹកញាប់បំផុត តម្លៃគឺជាព័ត៌មានចុងក្រោយដែលត្រូវពិភាក្សា។ វាក្យសព្ទទាំងអស់ដូចជា “ការដឹកជញ្ជូន” “ការវេចខ្ចប់” “ចំណុចកំណត់តម្លៃ” “គុណភាព” និង “លក្ខខណ្ឌបង់ប្រាក់” ត្រូវកំណត់មុនពេលចេញតម្លៃ ពីព្រោះកត្តាទាំងអស់នេះប៉ះពាល់ដល់ត្រង់ថាភាគីណាប្រឈមនឹងហានិភ័យណា ហើយជាចុងក្រោយ វានឹងប៉ះពាល់ដល់តម្លៃវិញ។ ប្រសិនបើអ្នកទិញជំរុញចង់បានការផ្តល់តម្លៃឆាប់ពេក សញ្ញាព្រមានទង់ក្រហមនឹងមានឡើង។

ផ្នែកទី 2ៈ
ជម្រើសផ្សេងក្រៅពី "ការទូរស័ព្ទទៅលក់ទំនិញឆៅ"

រៀបចំកិច្ចការ និងបង្កើត ខ្សែរយៈ ឱ្យបានច្រើន មុនពេលអ្នកទាក់ទងទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានសក្តានុពលណាម្នាក់ និងវិធីផ្សេងៗទៀតក្នុងការទំនាក់ទំនងទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់។

អញ្ចឹង អ្នកត្រៀមខ្លួនបានរួចរាល់ដើម្បីទាក់ទងទៅកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ហើយ។ អ្នកបានធ្វើការងាររបស់ខ្លួនរួចហើយ។ អ្នកដឹងពីគុណភាព បរិមាណនិងតម្លៃទូទៅដែលអាចទទួលយកបាន។ យ៉ាងហោចណាស់អ្នកបានពិចារណាផ្នែកសំខាន់ៗទាំងអស់នៃកិច្ចសន្យាដែលមានសក្តានុពលមួយ។ មានវិធីជាច្រើនយ៉ាងដើម្បីចាប់ផ្តើមដំណើរការនេះ ហើយនៅចំណុចណាមួយ អ្នកនឹងត្រូវការផ្ញើអ៊ីមែល ឬសារជាអក្សរ ឬទូរស័ព្ទទៅកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានសក្តានុពលមួយ ឬអាចទៅជួបអ្នកផ្គត់ផ្គង់នោះតែម្តង។ ច្បាស់ណាស់ដែលថា កាលៈទេសៈខុសពីគេនៃប្រទេស ឧស្សាហកម្ម និងទីផ្សាររបស់អ្នកនឹងមានឥទ្ធិពលលើដំណើរការនេះ។ ទោះជាយ៉ាងណា នេះគឺជាវិធីសាស្ត្រមួយចំនួនដែលអ្នកអាចប្រើប្រាស់ៈ

ស្ថានទូតសហរដ្ឋអាមេរិក - ស្ថានទូតសហរដ្ឋអាមេរិកជាច្រើនកន្លែងមានអ្នកតំណាងពាណិជ្ជកម្ម ដែលមានតួនាទីសម្របសម្រួលពាណិជ្ជកម្មរវាងអ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅសហរដ្ឋអាមេរិក និងប្រទេសរបស់អ្នក។ ទាក់ទងស្ថានទូតអាមេរិកនៅប្រទេសរបស់អ្នក។ ប្រាប់ពួកគេអំពីចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកក្នុងការស្វែងរកផលិតផលពីសហរដ្ឋអាមេរិក។ ស្នើសុំការណែនាំ។ ភាគច្រើនបំផុត មានអ្នកតំណាងពាណិជ្ជកម្មមួយរូបដែលទទួលខុសត្រូវសម្រាប់តំបន់របស់អ្នក និងអាចផ្តល់ដល់អ្នកនូវការតម្រង់ទិសដៅមួយចំនួន ឬនៅក្នុងករណីខ្លះ អាចផ្តល់ការណែនាំក្នុងនាមរបស់អ្នកផងដែរ។

ការិយាល័យអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចរដ្ឋ - ស្រដៀងគ្នានេះដែរ រដ្ឋភាគច្រើនរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកមានការិយាល័យអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច ដែលសម្របសម្រួលដល់ពាណិជ្ជកម្មពីរដ្ឋរបស់ពួកគេដល់អ្នកទិញបរទេស។ ប្រសិនបើអ្នកស្គាល់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ជាក់លាក់ណាមួយដែលអ្នកចង់ទាក់ទងទៅ ហើយអ្នកដឹងថាពួកគេស្ថិតនៅក្នុងរដ្ឋណាមួយជាក់លាក់នៅអាមេរិក អ្នកអាចទាក់ទងទៅកាន់ការិយាល័យអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចរបស់រដ្ឋនោះ។ ទំនងខ្លាំងណាស់ដែលថា ការិយាល័យនេះនឹងស្គាល់ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់នោះ ហើយអាចធ្វើការណែនាំសម្រាប់អ្នកបាន។ ប្រសិនបើអ្នកបង្ហាញខ្លួនជាអ្នកទិញដែលគួរឲ្យជឿទុកចិត្តមួយរូបនោះ អ្នកនឹងទំនងជាទទួលបានការគោរពពីការិយាល័យនៃរដ្ឋទាំងនេះ ហើយរកបានអ្នកគាំទ្រភ្លាមៗ។

ការិយាល័យប្រចាំតំបន់ - ប្រសិនបើអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នក គឺជាក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិដ៏ធំមួយ ហើយអ្នកផ្គត់ផ្គង់សណ្តែកសៀងក្នុងពិភពលោកជាច្រើនត្រូវនឹងការពិពណ៌នានេះ ទំនងណាស់ដែលថា ពួកគេបានបង្កើតវិធី ដែលខ្លួនពេញចិត្តទៅហើយ ក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញប្រកបដោយសក្តានុពលនៅក្នុងប្រទេសរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើករណីនេះកើតមាន ស្វែងរកការិយាល័យនៅក្នុងតំបន់ ដែលទទួលខុសត្រូវចំពោះភូមិសាស្ត្ររបស់អ្នក។ ក្នុងករណីខ្លះ ក្រុមហ៊ុននឹងមិនផ្តល់ជម្រើសឲ្យអ្នកក្នុងការរកប្រភពទំនិញពីបណ្តាញផ្សេងគ្នានោះទេ។ កំណត់អ្វីដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ជាក់លាក់ចង់បាន ហើយបំពេញកិច្ចការតាមប្រព័ន្ធ ដែលពួកគេបង្គាប់។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់នីមួយៗគឺខុសគ្នា ហើយជាញឹកញាប់ អ្វីដែលក្រុមហ៊ុននីមួយៗចង់បាន គឺវាផ្លាស់ប្តូរតាមពេលវេលា។ អ្វីដែលមានប៉ុន្មានឆ្នាំមុន អាចនឹងផ្លាស់ប្តូរនៅថ្ងៃនេះ។ យ៉ាងណាក៏ដោយ ចាំបាច់ត្រូវស្វែងយល់ និងយល់ដឹងអំពីការចង់បានបច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមហ៊ុននីមួយៗ ហើយធ្វើការទៅតាមរចនាសម្ព័ន្ធនោះ។

បណ្តាញអ៊ីនធឺណិត - ប្រើប្រភពជាសាធារណៈដែលមាននៅលើបណ្តាញអ៊ីនធឺណិតជាប្រយោជន៍។ ប្រើសេវាកម្ម ដូចជា LinkedIn ក៏ដូចជាគេហទំព័រក្រុមហ៊ុន និងសមាគមឧស្សាហកម្ម ដើម្បីអប់រំខ្លួនអ្នកអំពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ឬអ្នកតំណាងលក់ជាក់លាក់ណាមួយ។ ជាញឹកញាប់ អ្នកលក់នឹងមានប្រវត្តិរូប ហើយក៏អាចមានព័ត៌មានទំនាក់ទំនង ដែលពួកគេបង្កើតឡើងតាមរយៈប្រភពទាំងនេះ។ ប្រសិនបើមិនមានអ្វីផ្សេងទៀតទេ ចូរពិនិត្យមើលប្រវត្តិរូបរបស់ជននោះ។

ការតាំងពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម - ស្វែងរកការតាំងពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម ដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ជាសក្តានុពលអាចនឹងមានស្តង់ ឬមានវត្តមាននៅទីនោះ។ ដោយសារតែមានការរឹតត្បិតចំពោះការធ្វើដំណើរ នឹងកង្វល់អំពីសុវត្ថិភាពសុខភាព មានកម្មវិធីពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម "តាមប្រព័ន្ធនិម្មិត" និងព្រឹត្តិការណ៍ឧស្សាហកម្ម "តាមប្រព័ន្ធនិម្មិត" ដែលកំពុងតែលេចឡើង និងកំពុងជំនួសព្រឹត្តិការណ៍ ដែលមនុស្សចូលរួមដោយផ្ទាល់។ ស្វែងយល់អំពីបញ្ជីអ្នកតាំងពិព័រណ៍ផលិតផល និងអ្នកចូលរួម។ ស្វែងរកដំបូន្មានណែនាំថា តើការតាំងពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្មមួយណាដែលត្រូវនឹងតម្រូវការរបស់អ្នកបំផុត។ ប្រសិនបើអ្នកផ្គត់ផ្គង់ជាសក្តានុពលនឹងមានវត្តមាននៅទីនោះ ការចូលរួមអាចនឹងមានប្រយោជន៍។ ការតាំងពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្មគឺជាឱកាសដ៏ល្អដើម្បីជួបអ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្នុងស្ថានភាពធម្មតា។ ទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីការតាំងពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងតំបន់របស់អ្នក។ ដូចគ្នានេះផងដែរ មានការតាំងពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្មជាច្រើននៅសហរដ្ឋអាមេរិកដូចមាន៖

- *ពិព័រណ៍ IFT (IFT Expo)*
- *ពិព័រណ៍ផលិតផលធម្មជាតិតំបន់បស្ចិម (Natural Products Expo West)*
- *ពិព័រណ៍ផលិតផលធម្មជាតិតំបន់បូព៌ា (Natural Products Expo East)*
- *ផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ពីតំបន់បស្ចិម (Supply Side West)*
- *ផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ពីតំបន់បូព៌ា (Supply Side East)*

ផ្នែកទី 3៖
វាក្យសព្ទ

ប្រសិនបើអ្នកប្រើភាសាមិនបានត្រឹមត្រូវទេនោះ "ទង់ក្រហម" នឹងលើកឡើង។ ឆ្លៀតពេលរៀនភាសា និងពាក្យពេចន៍ទូទៅនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មនេះ។ អានបញ្ជីពាក្យក្នុងកិច្ចសន្យា ហើយចាប់ផ្តើមរៀនពាក្យថ្មីៗ។

ការបញ្ចប់ការជួញដូរតម្រូវឱ្យឈានដល់ការយោគយល់គ្នាទៅវិញទៅមកអំពីចំណុចគន្លឹះមួយចំនួន។ ខណៈពេលដែលអ្នកលក់ និងអ្នកទិញសន្ទនាគ្នា ហើយអាចនឹងកំណត់បានព័ត៌មានលម្អិតមួយចំនួនក៏ដោយ ក៏វាគឺមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់អ្នកទិញក្នុងការពិចារណាចំណុចទាំងនេះនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រាង មុនពេលឈានដល់ការសាកសួរតម្លៃ។ សំណួរសំខាន់ៗមួយចំនួនដែលត្រូវឆ្លើយរួមមាន៖

បរិមាណ - តើខ្ញុំកំពុងរកបរិមាណប៉ុន្មានឥឡូវនេះ? តើបរិមាណនេះអាចកើនឡើងដល់កម្រិតណាបើគិតប្រចាំឆ្នាំ? មានភាពប្រាកដនិយមនិងច្បាស់លាស់អំពីបរិមាណ។

ឯកតារង្វាស់- អ្វីទៅជាឯកតារង្វាស់ ស្តង់ដារ ដែលគេប្រើនៅក្នុងឧស្សាហកម្មនេះ? តើឧស្សាហកម្មនេះប្រើពាក្យតោន តៅ ផោន ឬអ្វីផ្សេងទៀតទេ? កំណត់ឯកតារង្វាស់ខ្នាតតាមស្តង់ដារដែលគេប្រើ ហើយនិយាយពាក្យទាំងអស់នេះ។

រូបិយប័ណ្ណ - តើអ្នកត្រៀមទិញដោយប្រើរូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុករបស់អ្នក ឬជារូបិយប័ណ្ណដុល្លារ ឬផ្សេងទៀត? តើអ្វីជាស្តង់ដារនៅក្នុងបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ និងឧស្សាហកម្មដែលអ្នកកំពុងស្វែងរក? ត្រៀមខ្លួនដើម្បីទិញដោយប្រើរូបិយប័ណ្ណស្តង់ដារ។ និយាយជាមួយធនាគាររបស់អ្នក។

ការពិពណ៌នា និងគុណភាពរបស់ផលិតផល- តើគុណភាពជាអប្បបរមាត្រឹមណា ដែលអាចទទួលយកបាន? គុណភាពប៉ុណ្ណាទើប "ល្អគ្រប់គ្រាន់"? តើខ្ញុំកំពុងចោទសួរបញ្ជាក់អំពីគុណភាពដែលមានភាពប្រាកដនិយមដែរឬទេ? ទំនងខ្លាំងណាស់ដែលថាការបញ្ជាក់អំពីគុណភាពតាមស្តង់ដារមានរួចទៅហើយ។ តើខ្ញុំអាចធ្វើទៅបានដោយប្រើការបញ្ជាក់ទាំងអស់នេះដែរឬទេ? បើអាចមិនទេនោះ តើការកែតម្រូវជាអប្បបរមាប៉ុណ្ណាដែលចាំបាច់?

តម្លៃ- តើតម្លៃចុងក្រោយចំនួនប៉ុន្មានទើបអាចទៅរួច សម្រាប់ទំនិញដែលបញ្ជូនមកដល់ខ្ញុំ? អ្នកទិញគួរតែមានគំនិតទូទៅខ្លះអំពីតម្លៃដែលអាចទទួលយកបាន។

តម្លៃគោល - គេប្រហែលជាមិនសូវប្រើពាក្យតម្លៃគោលឱ្យបានទូលំទូលាយនោះទេ ពេលធ្វើកិច្ចការទាក់ទងនឹងផលិតផលកែច្នៃចេញពីសណ្តែកសៀង ដែលបន្ថែមតម្លៃ ប៉ុន្តែពាក្យនេះជាផ្នែកមួយនៃវាក្យសព្ទដ៏សំខាន់ សម្រាប់ជំនួញសណ្តែកសៀង អាហារសណ្តែកសៀង និងប្រេងសណ្តែកសៀង។ "តម្លៃគោល" គឺភាពខុសគ្នារវាងតម្លៃទីផ្សារដែលក្រុមប្រឹក្សាពាណិជ្ជកម្មឈីកាហ្គោ (CBOT) បង្កើតឡើង និងតម្លៃគិតជាសាច់ប្រាក់ពេលទិញឬលក់។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើតម្លៃរបស់សណ្តែកសៀងនៅ CBOT មានចំនួន $9.00 ក្នុងមួយតោ ហើយតម្លៃសណ្តែកសៀងនៅក្នុងទីក្រុងឡុងដ៍គឺ $9.50 នោះសណ្តែកសៀងនៅទីក្រុងឡុងដ៍នឹងមានមូលដ្ឋានតម្លៃគោល +$0.50 ។ កិច្ចសន្យាមួយចំនួនត្រូវបានចរចាពីដំបូងឡើយ និងត្រូវបានសរសេរជាកិច្ចសន្យាតម្លៃគោល មានន័យថាអ្នកទិញនិងអ្នកលក់បានព្រមព្រៀងគ្នាលើតម្លៃគោល ហើយតម្លៃគោលនេះមិនឲ្យមានការប្រែប្រួល ប៉ុន្តែតម្លៃពី CBOT ត្រូវបានគេទុកឲ្យប្រែប្រួលរហូតដល់កាលបរិច្ឆេទក្រោយទៀត។ ប្រសិនបើអ្នកទិញសណ្តែកសៀងក្នុងតម្លៃគោល +$0.10 ហើយលក់វាវិញក្នុងតម្លៃគោល +$0.20 អ្នកនឹងរកបានប្រាក់ចំណេញ $0.10 ក្នុងមួយតោ។ ពាណិជ្ជករភាគច្រើនផ្តោតតែលើតម្លៃគោលប៉ុណ្ណោះ ពីព្រោះតម្លៃទាំងនេះបានកាត់បន្ថយហានិភ័យទីផ្សាររបស់ពួកគេ ដោយការប្រើយុទ្ធសាស្ត្រការពារហានិភ័យនៅ CBOT ។ *(សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែមអំពីការការពារហានិភ័យ សូមមើលការពន្យល់ក្រោមផ្នែក "ហានិភ័យនៃការប្រែប្រួលតម្លៃ" នៅក្នុងផ្នែកទី 5)*

ការចុះត្រួតពិនិត្យ - តើគេអាចផ្ទៀងផ្ទាត់គុណភាពបានដោយរបៀបណាមុនពេលការដឹកជញ្ជូន? តើឯកសាររបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់អាចទទួលយកបានទេ? ឬតើមន្ទីរពិសោធន៍របស់ភាគីទីបីនឹងធ្វើតេស្តដែរឬទេ? បើមាន តើមន្ទីរពិសោធន៍អ្វី? តើត្រូវយកគំរូផលិតផលមកដោយរបៀបណា? តើអ្នកចង់ឱ្យភាគីទីបីប្រមូលគំរូដែរឬទេ?

ទម្ងន់ - តើការកំណត់ទម្ងន់ចុងក្រោយអាចធ្វើឡើងដោយរបៀបណា? តើខ្ញុំស្រណុកចិត្តជាមួយនឹងជញ្ជីងរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែរឬទេ?

ច្បាប់ពាណិជ្ជកម្ម - តើមានសមាគមឬក៏ច្បាប់អន្តរជាតិណាមួយដែលអាចយកមកប្រើសម្រាប់ផលិតផលនេះ និងបណ្តាញពាណិជ្ជកម្មនេះដែរឬទេ។ តើខ្ញុំអាចទទួលយកច្បាប់ពាណិជ្ជកម្មទាំងនេះបានទេ?

ការដឹកជញ្ជូន - តើខ្ញុំកំពុងស្វែងរកការដឹកជញ្ជូនពេញកុងតេណ័រដែរឬទេ? តិចជាងមួយកុងតេណ័រ? តើអ្នកណានឹងរៀបចំមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន? អ្នកទិញឬអ្នកលក់?

ការវេចខ្ចប់ - តើការវេចខ្ចប់ប្រភេទណាដែលខ្ញុំអាចទទួលយកបាន? កញ្ចប់តូច? កញ្ចប់ក្រដាស? កញ្ចក់ប៉ូលី? កញ្ចប់ថង់យូរ (Totes)? ដាក់ផ្ទុំលើគ្នាក្នុងកុងតេណ័រ? គួរដាក់កុងតេណ័រជាជួរដែរឬទេ? ជារឿយៗ យើងមិនដឹងពីទំនិញមុនៗដែលគេដាក់ក្នុងកុងតេណ័រ។

ចំណុចកំណត់តម្លៃ - តើខ្ញុំកំពុងស្វែងរកតម្លៃ FOB ឬ? C&F? CIF? បានដឹកជញ្ជូន?

និយមន័យជាគោលមួយចំនួននៃពាក្យនីមួយៗ៖

FOB - Free on Board (មិនគិតថ្លៃលើកដាក់ទំនិញ) - ដោយការប្រើពាក្យនេះ អ្នកលក់យល់ព្រមផ្ទុកទំនិញទៅលើមធ្យោយបាយដឹកជញ្ជូនតាមការកំណត់ (ឡានកុងតេណ័រ នាវាផ្ទុកទំនិញធំៗ កប៉ាល់ដឹកជញ្ជូន រថភ្លើង ជាដើម) នៅទីតាំងជាក់លាក់ ដូចមានបញ្ជាក់ក្នុងកិច្ចសន្យា។ ប្រសិនបើអ្នកទិញផលិតផលសណ្តែកសៀងក្នុងតម្លៃ FOB នោះមានន័យថាអ្នក ក្នុងនាមជាអតិថិជន យល់ព្រមទទួលខុសត្រូវរៀបចំ និងបង់ថ្លៃក្នុងការដឹកជញ្ជូនផលិតផលសណ្តែកសៀង។

C&F / CFR - Cost & Freight (តម្លៃ និងការដឹកជញ្ជូន) - ពេលប្រើពាក្យនេះ អ្នកលក់យល់ព្រមផ្ទុកផលិតផលទៅលើមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន ហើយបង់ថ្លៃដឹកជញ្ជូនទៅគោលដៅដែលបានកំណត់។ ទោះជាយ៉ាងណា អ្នកលក់មិនធានាចំពោះការដឹកជញ្ជូន ឬការទៅដល់នៃទំនិញនោះទេ។

CIF - Cost, Insurance, Freight (តម្លៃ ការធានារ៉ាប់រង និងការដឹកជញ្ជូន) - ស្រដៀងគ្នានឹង C&F ដែរ តែដោយមានបន្ថែមការធានារ៉ាប់រងទៅលើគោលដៅ ដែលបានកំណត់។

ដឹកជញ្ជូន - ដឹកជញ្ជូនទៅកាន់គោលដៅដែលបានបញ្ជាក់ក្នុងកិច្ចសន្យា។

ការផ្ទេរម្ចាស់កម្មសិទ្ធ - ក្នុងប្រតិបត្តិការណាក៏ដោយ ការដឹងថាពេលណាកម្មសិទ្ធត្រូវបានផ្ទេរពីអ្នកទិញទៅអ្នកលក់គឺជាការសំខាន់។ ឧទាហរណ៍ ផលិតផលអាចកំពុងតែធ្វើដំណើរតាមផ្លូវមកកាន់គោលដៅក្នុងកុនតេណ័រ ឬតាមកប៉ាល់ ហើយដោយសារហេតុផលណាមួយ កប៉ាល់នោះមិន ត្រូវបានគេអនុញ្ញាតឱ្យចូលក្នុងកំពង់ផែគោលដៅ។ ប្រហែលមកពីជម្លោះពាណិជ្ជកម្មរវាងប្រទេស ឬបណ្តាញកប៉ាល់ដឹកជញ្ជូនកំពុងមានបញ្ហាលំបាកខាងហិរញ្ញវត្ថុ ឬទំនិញជាប់ការហាមឃាត់ដោយសារតែជំងឺរាតត្បាត។ ប្រសិនបើផលិតផលនោះត្រូវបានទិញក្នុងតម្លៃ C&F ឬ CIF អ្នកទិញនៅតែទទួលខុសត្រូវចំពោះការចំណាយ - ទោះជាផលិតផលនោះមិនទាន់មកដល់ក៏ដោយ។

នេះគឺជាសេចក្តីសង្ខេបកម្រិតខ្ពស់នៃចំណុចផ្ទេរកម្មសិទ្ធិ៖

FOB - ការផ្ទេរកម្មសិទ្ធត្រូវបានធ្វើឡើងពេលដែលផលិតផលត្រូវបានលើកដាក់ទៅលើមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូននៅកន្លែងដែលបានកំណត់ តាមការបញ្ជាក់នៅក្នុងកិច្ចសន្យា ដែលជាធម្មតានៅកន្លែងដើមរបស់វា។

C&F / CFR, CIF - ពេលដឹកជញ្ជូនទំនិញតាមទឹក ការផ្ទេរកម្មសិទ្ធពីអ្នកលក់ទៅអ្នកទិញត្រូវបានធ្វើឡើងនៅ ពេលផលិតផលត្រូវបានគេលើកឡើងដាក់កប៉ាល់រួច។

ដឹកជញ្ជូនផ្លូវគោក -ការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិត្រូវបានធ្វើឡើងនៅពេល ដែលទំនិញត្រូវបានគេយកទៅដាក់ក្នុងទីតាំងតាមការកំណត់ ដូចមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា។

ផ្លូវដឹកជញ្ជូន - តើផលិតផលនឹងត្រូវដឹងជញ្ជូនទៅតាមផ្លូវមួយណា? តើគុណភាពនឹងនៅដដែលដែរឬទេ ក្នុងកំឡុងពេលដឹកជញ្ជូន? ប្រសិនបើការដឹកជញ្ជូនមានរយៈពេលយូរពេក ឬត្រូវទៅតាមផ្លូវ ដែលគេមិនចង់ឱ្យទៅ - ដូចជាតាមតំបន់អេក្វាទ័រ ដែលមានអាកាសធាតុក្តៅ - តើត្រង់នេះវាប៉ះពាល់ដល់គុណភាពដែរឬទេ?

ការបិទបាំង - តើទំនិញនេះគួរតែមានការបិទបាំងឱ្យជិតដែរឬទេក្នុងពេលដឹកជញ្ជូនពីកន្លែងមួយទៅកន្លែងមួយ? តើកិច្ចសន្យាគួរតម្រូវឲ្យចំណុចនេះដែរឬទេ?

ការធានារ៉ាប់រង - តើភាគីណាគួរតែទទួលខុសត្រូវចំពោះការបាត់បង់គុណភាពទំនិញក្នុងពេលដឹកជញ្ជូនពីទីតាំងដើមមកកាន់គោលដៅ? ជារឿយៗ ការទទួលខុសត្រូវ - និងទំនួលខុសត្រូវចំពោះការបាត់បង់ - ផ្លាស់ប្តូរតាមទីកន្លែងផ្សេងៗគ្នានៃដំណើរដឹកជញ្ជូន។ ទំនងដែរដែលថា ប្រសិនបើផលិតផលគឺនៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិក ហើយនៅក្នុងឡានដឹកទំនិញ ឬក្នុងរថភ្លើង ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូននឹងមានការធានារ៉ាប់រង។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ នាវាដឹកទំនិញធំៗមិនផ្តល់ជូនការធានារ៉ាប់រងទេ សម្រាប់ផលិតផលដែលពួកគេដឹកជញ្ជូន។ នៅពេលដែលទំនិញនោះត្រូវបានដាក់នៅលើកប៉ាល់ហើយ ហើយកប៉ាល់បានចុះចូលក្នុងទឹកក្នុងកំពង់ផែរហើយ មិនមានការធានារ៉ាប់រងទេលុះត្រាតែមានការបញ្ជាក់នៅក្នុងកិច្ចសន្យា។

ការធានារ៉ាប់រងដើម្បីគ្រប់ដណ្តប់ទៅលើការបាត់បង់ផលិតផលពេលកំពុងដឹកនៅលើនាវា មិនសូវមានតម្លៃថ្លៃទេ។ ទោះជាខាងណាជាអ្នករៀបចំសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនតាមផ្លូវសមុទ្រក៏ដោយ ភាគីខាងនោះជាធម្មតាអាចផ្តល់ការធានារ៉ាប់រងសម្រាប់ផលិតផលនៅពេលដែលវាកំពុងដឹកលើទឹក និងនៅកំពង់ផែនៃទីកន្លែងជាគោលដៅ។

ការនាំចូល - តើអ្នកណាជាអ្នកចាត់ចែងតាមតម្រូវការនៃការនាំចូលនៅគោលដៅ និងការដឹកជញ្ជូនដើម្បីចែកចាយចុងក្រោយ? ជាញឹកញាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់អាមេរិកនឹងមិនចាត់ចែងត្រង់ផ្នែកនេះនៃជំនួញនោះទេ លើកលែងតែពួកគេមានការិយាល័យក្នុងតំបន់។ តើអ្នកអាចដឹងអ្វីខ្លះពីភ្នាក់ងារបញ្ជូនទំនិញបន្តនៅក្នុងប្រទេស មុនពេលអ្នកសាកសួរមកកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទំនិញនៅអាមេរិក?

ការកត់ត្រាឯកសារ - តើឯកសារអ្វីខ្លះដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ត្រូវផ្តល់ឱ្យ? ឯកសារធម្មតារួមមាន៖ វិក្កយបត្រដឹកជញ្ជូន វិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់គុណភាព វិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់ទម្ងន់ វិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់ប្រភពដើម វិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់សភាពផលិតផល

លក្ខខណ្ឌបង់ប្រាក់ - តើនៅត្រង់ណាចំណុច ទើបមានការបង់ប្រាក់ហើយធ្វើឡើងតាមរបៀបណា?

ដំណោះស្រាយជម្លោះ - ប្រសិនបើបញ្ហាកើតមានឡើងក្នុងការជួញដូរនេះ តើជម្លោះនេះនឹងត្រូវដោះស្រាយតាមរបៀបណា? តើត្រូវលើកឈ្មោះសមាគមជំនួញ ឬអាជ្ញាកណ្តាលជាក់លាក់ណាមួយជាមុនដែរឬទេ? តើអ្វីទៅជាបទដ្ឋានស្តង់ដារក្នុងឧស្សាហកម្មនេះ?

បញ្ហានេះមិនរួមបញ្ចូលទាំងអស់នោះទេ ហើយអ្នកទិញមិនចាំបាច់ឆ្លើយគ្រប់សំណួរទាំងនេះ មុនពេលការសាកសួរតម្លៃដែរ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ សំណួរទាំងអស់នេះគួរតែមានចម្លើយរួចជាស្រេច ហើយចម្លើយទាំងនេះទំនងជាមាននៅក្នុងកិច្ចសន្យា។ អ្នកលក់នឹងមានកន្លែងដែលខ្លួនចង់បាននៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យាភាគច្រើន។ លក្ខខណ្ឌទាំងនោះជាទូទៅស្របទៅតាមពិធីការ/ស្តង់ដារទូទៅ ដែលគេប្រើនៅក្នុងឧស្សាហកម្ម។

ផ្នែកទី 4៖
ការិយាល័យលក់ក្នុងតំបន់ ជម្រើសកិច្ចសន្យាដើម ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម និងឈ្មួញកណ្តាល

អ្វីដែលអ្នកគួរតែដឹងទាក់ទងនឹងវិធីជ្រៀតចូលទីផ្សារអាមេរិក និងតួនាទីរបស់អង្គភាពផ្សេងៗគ្នាដែលមាន។

ដូចដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ ក្រុមហ៊ុនផលិតធំៗ មួយចំនួនរបស់អាមេរិកអាចមានការិយាល័យលក់ក្នុងតំបន់។ ការិយាល័យនៅក្នុងតំបន់របស់អ្នកអាចជាបណ្តាញតែមួយគត់ ដែលក្រុមហ៊ុនផលិតនឹងលក់ទៅក្នុងប្រទេសរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើមានករណីនេះ ចូរគោរពតាមការសម្រេចចិត្ត និងធ្វើការងារតាមបណ្តាញទំនាក់ទំនងនេះ ហើយកុំព្យាយាមទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយរោងចក្រផលិត ឬតាមរយៈការិយាល័យក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត។

ត្រូវដឹងថា ការិយាល័យនៅក្នុងតំបន់តំណាងឱ្យផលិតផល ដែលផលិតនៅក្នុងប្រទេសនានាក្រៅពីសហរដ្ឋអាមេរិក។ ការិយាល័យប្រចាំតំបន់អាចនឹងផ្តល់ជូនអ្នកនូវជម្រើសផ្សេងទៀតនៃប្រភពដើមផលិតផល។ ប្រសិនបើអ្នកចង់បានផលិតផលរបស់អាមេរិក ដោយសារតែស្ថិរភាពរបស់ទីផ្សារអាមេរិក ការផ្គត់ផ្គង់ពេញមួយឆ្នាំ ដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន ដែលគាំទ្រដោយហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធគមនាគមន៍លំដាប់ពិភពលោក ឬដោយសារតែសណ្តែកសៀងត្រូវបានផលិតគ្រប់គ្រាន់ ឬដោយហេតុផលអ្វីផ្សេងទៀត ត្រូវប្រាកដថា បានបញ្ជាក់ប្រភពដើមថា ជាសហរដ្ឋអាមេរិក។ ប្រសិនបើអ្នកមិនបានបញ្ជាក់ប្រភពដើមថាជាសហរដ្ឋអាមេរិកទេនោះ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទ្រង់ទ្រាយធំអាចផ្តល់ជូនជម្រើសឱ្យអ្នកលក់ក្នុងការដឹកជញ្ជូនពីប្រភពផ្សេង ពោលគឺផលិតផលអាចមកពីសហរដ្ឋអាមេរិក ឬក៏ប្រទេសដទៃទៀត។ ការិយាល័យលក់ប្រចាំតំបន់អាចទទួលបានរង្វាន់លើកទឹកចិត្តដើម្បីសម្រេចឱ្យបានកិច្ចសន្យាផ្តល់ជម្រើសប្រភពដើមដែលអនុញ្ញាតឱ្យមានការផ្ទេរទុន និងការផ្លាស់ប្តូរប្រភពដើមនៃផលិតផល ពេលសក្តានុពលក្នុងទីផ្សារមានការផ្លាស់ប្តូរ។ កិច្ចសន្យាផ្តល់ជម្រើសប្រភពដើម គួរតែផ្តល់ជាអត្ថប្រយោជន៍ដល់អ្នកទិញ ក្នុងទម្រង់តម្លៃទាបជាងមុន ព្រោះអ្នកផ្តល់ជម្រើសដល់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្នុងការរកប្រភពទំនិញដែលមានតម្លៃទាបបំផុតនៅពេលដឹកជញ្ជូន។ សក្តានុពលទីផ្សារនិងរចនាសម្ព័ន្ធតម្លៃអាចមានការផ្លាស់ប្តូរចាប់ពីពេលចុះកិច្ចសន្យារហូតដល់ពេលដឹកជញ្ជូន។ ឧទាហរណ៍ ការប្រែប្រួលអត្រារូបិយប័ណ្ណអាចកើតមានឡើង ដែលធ្វើឱ្យតម្លៃទាបជាងមុនសម្រាប់ប្រភពដើមជាក់លាក់មួយ។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ អត្រាថ្លៃដឹកទំនិញអាចប្រែប្រួលពីប្រភពផលិតផលមួយទៅកន្លែងជាគោលដៅ ប៉ុន្តែមិនផ្លាស់ប្តូរសម្រាប់កន្លែងផ្សេងទៀត។ តម្លៃដើមមកពីប្រភពដើមសម្រាប់គ្រាប់សណ្តែកសៀងទាំងមូលអាចនឹងកើនឡើងនៅក្នុងទីតាំងដើមមួយ ប៉ុន្តែមិនកើនឡើងនៅក្នុងទីតាំងមួយផ្សេងទៀត។ កិច្ចសន្យាផ្តល់ជម្រើសប្រភពដើមនឹងអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកលក់ទាញយកប្រយោជន៍អំពីការផ្លាស់ប្តូរទាំងនេះ។ ការផ្តល់ឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់ជម្រើសនេះភាគច្រើននាំឱ្យមានតម្លៃទាបជាងមុន។

ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម អាចជាមធ្យោបាយមួយផ្សេងទៀត ដើម្បីចូលមកក្នុងទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក។ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មជាច្រើនអាចផ្តល់ឱកាសឲ្យអ្នកចូលទៅក្នុងទីផ្សារអ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិក ហើយអាចផ្តល់ជូនអ្នកនូវផលិតផលមកពីរោងចក្រផ្សេងគ្នា ដែលមានគុណភាពផ្សេងគ្នានិងជម្រើសតម្លៃផ្សេងគ្នា។ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មភាគច្រើនមានផលិតផលជាកម្មសិទ្ធរបស់ខ្លួន ហើយទទួលខុសត្រូវចំពោះអ្នកក្នុងការដឹកជញ្ជូនទំនិញដែលខ្លួនបានសន្យា។

ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មអាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អ្នកទិញ។ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មអាចផ្តល់តម្លាភាពតម្លៃពីរោងចក្រផលិតជាច្រើន។ ពួកគេអាចចរចាតម្លៃបានល្អ ឬលក្ខខណ្ឌអំណោយផលជាងនេះ ព្រោះពួកគេមានបរិមាណផលិតផលច្រើន ដែលអាចផ្តត់ផ្គង់លើសតម្រូវការរបស់អ្នកទិញបរទេស។ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មអាចមានលទ្ធភាពចូលប្រើបណ្តាញដឹកទំនិញបានប្រសើរជាងក្នុងតម្លៃទាបជាង - អាចទៅរួចដែលថា ទាបជាងតម្លៃពីរោងចក្រទៅទៀត។ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មក៏អាចជួយអ្នកក្នុងការប្រមូលតម្រូវការឯកសារ ដើម្បីនាំចូលផលិតផលទៅក្នុងប្រទេសរបស់អ្នក។

ម្យ៉ាងវិញទៀត អ្នកក៏អាចប្រើឈ្មួញកណ្តាល។ បើមើលមួយភ្លែត ឈ្មួញកណ្តាលហាក់ដូចជាដើរតួនាទីដូចគ្នានឹងក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម ប៉ុន្តែអ្នកទាំងពីរនេះមានចំណុចខុសគ្នាសំខាន់ៗមួយចំនួន។ ដូចក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មដែរ ឈ្មួញកណ្តាលអាចផ្តល់ឱ្យអ្នកនូវឱកាសចូលទៅក្នុងទីផ្សារផ្គត់ផ្គង់ទំនិញហើយអាចផ្តល់ជូនអ្នកនូវផលិតផលពីប្រភពផ្សេងៗគ្នា។ ម្យ៉ាងទៀត ឈ្មួញកណ្តាលច្រើនតែស្គាល់អត្រាដឹកទំនិញបច្ចុប្បន្ន និងឯកសារចាំបាច់ ដើម្បីនាំចូលផលិតផល។ ប៉ុន្តែ ភាពខុសគ្នាដ៏សំខាន់មួយគឺថា ក្នុងសភាពជាក់ស្តែងរបស់ខ្លួន ឈ្មួញកណ្តាលមិនមានកម្មសិទ្ធអ្វីទៅលើផលិតផលនោះទេ។ អ្នកនៅតែទិញផលិតផលពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផ្សេង។ ឈ្មួញកណ្តាលគឺជាប្រភេទអ្នកបង្កើតកិច្ចព្រមព្រៀង។ ឈ្មួញកណ្តាលនាំអ្នកដែលជាអ្នកទិញ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ឱ្យមកជួបគ្នា។ ឈ្មួញកណ្តាលជួយអ្នកកុំឱ្យធ្លាក់ចូលបញ្ហា ហើយជួយអ្នកក្នុងការចរចាតម្លៃ។ ប៉ុន្តែចុងក្រោយនោះ កិច្ចសន្យារបស់អ្នកគឺជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ហើយជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ទេតើ ជាអ្នកដែលទទួលខុសត្រូវចំពោះការអនុវត្តតាមលក្ខខណ្ឌនៅក្នុងកិច្ចសន្យា។

ចំណាំថាពាក្យថាឈ្មួញកណ្តាលត្រូវបានគេប្រើជាញឹកញាប់ ហើយពេលខ្លះវាអាចមានន័យផ្សេងពីការយល់របស់អ្នក។ ត្រូវប្រាកដថាអ្នកយល់យ៉ាងច្បាស់អំពីតួនាទីដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នកកំពុងផ្តល់ជូន និងរបៀបដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់នោះសក្តិសមនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នក។

ប្រសិនបើអ្នកមានគម្រោងធ្វើជាអ្នកនាំចូលផលិតផលដែលទទួលកម្មសិទ្ធផ្ទាល់ ការទាក់ទងទៅកាន់ឈ្មួញកណ្តាលផ្ទាល់ខ្លួននៅក្នុងប្រទេសដើម្បីជួយក្នុងការប្រមូលឯកសារតាមការតម្រូវរបស់ប្រទេសអ្នកគឺជាកិច្ចការដ៏មានតម្លៃ។ តួនាទីរបស់ឈ្មួញកណ្តាលផ្ទាល់ខ្លួនគឺខុសគ្នាពីតួនាទីរបស់ឈ្មួញកណ្តាលដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ។ ការយល់ដឹងនិងការកំណត់អត្តសញ្ញាណឯកសារចាំបាច់ដើម្បីដោះស្រាយជាមួយខាងគយ មុនពេលអ្នកបញ្ជាក់ការទិញ អាចជួយអ្នកដោះស្រាយការពន្យារដែលមិនចាំបាច់ឬ - ក្នុងស្ថានភាពអាក្រក់បំផុត វាជួយពេលមានការបដិសេធមិនឲ្យទំនិញរបស់អ្នកចូលក្នុងប្រទេស។ ការបញ្ជាក់ឲ្យច្បាស់នូវរាល់ឯកសារតាមការតម្រូវក្នុងកិច្ចសន្យាទិញរបស់អ្នក មុនពេលការទិញចប់សព្វគ្រប់គឺជាកត្តាដ៏សំខាន់។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នកគួរតែអាចផ្តល់ឱ្យអ្នកនូវឯកសារគំរូមុនពេលអ្នកទិញ។ កុំភ្លេចសួរឱ្យសោះ! ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទាំងនេះជាមួយឈ្មួញកណ្តាលផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក។ កុំបន្តទិញរហូតទាល់តែអ្នកមានភាពប្រាកដប្រជាយ៉ាងច្បាស់ថាអ្នកនឹងទទួលបានគ្រប់ឯកសារតាមការតម្រូវទាំងអស់ពីប្រទេសរបស់អ្នកដែលនឹងអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកនាំចូលផលិតផលបាន។

ផ្នែកទី 5៖
ឥណទាន និងហានិភ័យផ្សេងៗ

មិនត្រូវឱ្យមានកំហុស ការយល់ខុស ឬការគណនាខុសនៅត្រង់ណាមួយឡើយ ពេលធ្វើការជួញដូរទំនិញ ដែលមានកម្រិតចំណេញទាប។

អ្នកណាៗក៏ចង់ឲ្យគេបង់លុយឲ្យដែរ។ ការភ័យខ្លាចដ៏ធំបំផុតរបស់អ្នកលក់គ្រឿងផ្សំ ទោះជាទំហំធំក្តី ឬតូចក្តី គឺការមិនទទួលបានប្រាក់បង់សម្រាប់ទំនិញដែលដឹកចេញ។ ប្រសិនបើអ្នកទិញអាចបំបាត់ការភ័យខ្លាចនេះបាន រឿងល្អ ៗ នឹងកើតឡើងដោយចាប់ផ្តើមពីតម្លៃ។ មិនមានអ្វីគួរឱ្យសង្ស័យទេដែលថា អ្នកទិញដែលនិយាយថាមានសមត្ថភាពបង់ប្រាក់ហើយបន្ទាប់មកធ្វើការបង់ប្រាក់មែននោះ នឹងទទួលបានគុណប្រយោជន៍។ អ្នកទិញដែលបង់លុយបានរហ័ស និងទាន់ពេលនឹងទទួលបានតម្លៃទាបបំផុត ហើយនឹងទទួលបានសេវាកម្មល្អបំផុត។ និយាយម្យ៉ាងទៀតបានថា បើមើលតែសំបកក្រៅ វាហាក់ដូចជាជំនួញដ៏អស្ចារ្យ ប្រសិនបើអ្នកផ្គត់ផ្គង់ទុកឲ្យអ្នកមួយរយៈមុនពេលពួកគេតម្រូវឱ្យអ្នកបង់ប្រាក់ ប៉ុន្តែសូមកុំចាញ់បោក។ ក្នុងករណីកម្រមួយចំនួន ពេលដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផ្តល់រយៈពេលឱ្យអ្នកជំពាក់ប្រាក់ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ក៏បានដំឡើងតម្លៃរបស់ពួកគេដើម្បីកាត់កងជាមួយនឹងហានិភ័យដែលពួកគេគិតទុក និងការពន្យារពេលការបង់ប្រាក់នោះរួចទៅហើយ។ អ្នកទិញទំហំតូចមធ្យម ឬដែលគេមិនស្គាល់ ដែលសាកសួរអំពីការសុំជំពាក់ទៅកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់អាចបង្កើតឱ្យមានសញ្ញាព្រមាន “ទង់ពណ៌ក្រហម” ដល់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ហើយពួកគេមិនអាចជំរុញការទិញទៅមុខបាន។

ជាធម្មតាអ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅសហរដ្ឋអាមេរិកនឹងធ្វើការត្រួតពិនិត្យបំណុលរបស់អ្នកទិញជាសក្តានុពល មុនពេលធ្វើអាជីវកម្មជាមួយ សូម្បីតែពេលនៃការបង់ប្រាក់នោះដល់កាលកំណត់ភ្លាមៗក៏ដោយ។ បើនិយាយឲ្យសាមញ្ញបំផុតទៅ ការពិនិត្យមើលបំណុលគឺជាមធ្យោបាយរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ដើម្បីស្វែងយល់អំពីអ្នកទិញ។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ចង់ដឹងថាពួកគេកំពុងធ្វើអាជីវកម្មជាមួយអ្នកណា ហើយស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុទូទៅរបស់ពួកគេយ៉ាងណា។ អ្នកទិញគួរតែជួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ឱ្យដឹងអំពីក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកទិញ។

ការពិនិត្យស្រាវជ្រាវបំណុល

នៅក្នុងករណីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ទ្រង់ទ្រាយធំ បុគ្គលិកផ្នែកលក់គ្រឿងផ្សំទំនងជាមិនទទួលបានការអនុញ្ញាតឲ្យធ្វើការវាយតម្លៃហិរញ្ញវត្ថុ ឬក៏ធ្វើការសម្រេចក្នុងការផ្តល់ឥណទានក្នុងការទិញនោះទេ។ វាទំនងជាមាន “នាយកដ្ឋានឥណទាន” ហើយពួកគេគឺជាអ្នកដែលសម្រេចចិត្ត។ សម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់តូចៗ អ្នកលក់ប្រហែលជាសកម្មខ្លាំងណាស់នៅក្នុងដំណើរការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុ។

ទោះជាអ្នកចូលចិត្ត ឬមិនចូលចិត្តក៏ដោយ អ្នកទិញគ្រប់រូបមានប្រវត្តិរូបហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួន។ ក្នុងករណីខ្លះ ប្រវត្តិរូបទាំងនេះមានកំណត់ខ្លាំងហើយមានព័ត៌មានតិចតួចប៉ុណ្ណោះដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ជាសក្តានុពលអាចរកបាន។ ភាពខ្វះព័ត៌មានផ្ទាល់ជាតម្រុយមួយសម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ - ហើយជាធម្មតាមិនមែនជាតម្រុយល្អនោះទេ។ កង្វះព័ត៌មានមានន័យថាមានហានិភ័យ ហើយហានិភ័យខ្ពស់មានន័យថាតម្លៃកាន់តែខ្ពស់ ឬកាន់តែយ៉ាប់នោះ គឺការមិនលក់ឱ្យ។

ប្រវត្តិរូបហិរញ្ញវត្ថុ

បង្ហាញមុខមាត់ ដែលអ្នកចង់បង្ហាញ ហើយបង្កើតប្រវត្តិរូបហិរញ្ញវត្ថុដោយចេតនាមួយ ដែលអាចឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់អាចរកមើលបាន។ ជំហានដ៏មានប្រយោជន៍ជាដំបូងប្រហែលជាការបើកបង្ហាញព័ត៌មានគន្លឹះមួយចំនួន។ ចាប់ផ្តើមពីមូលដ្ឋានគ្រឹះដោយការផ្តល់ឱ្យព័ត៌មានដូចជា៖ រចនាសម្ព័ន្ធកម្មសិទ្ធិ (សហគ្រាស ក្រុមហ៊ុនជាដៃគូ ក្រុមហ៊ុនឯកបុគ្គល ជាដើម) ប្រវត្តិក្រុមហ៊ុន ទំហំនៃប្រតិបត្តិការ ព័ត៌មានធនាគារ និងព័ត៌មានយោងផ្សេងទៀត។ ដាក់វាបញ្ចូលគ្នាជាឯកសារសាមញ្ញ និងងាយអាន។ កាន់តែប្រសើរជាងនេះទៅទៀត បង្ហោះព័ត៌មានលើគេហទំព័ររបស់អ្នកដើម្បីឲ្យអ្នករាល់គ្នាមើលឃើញ។

នៅពេលការពិភាក្សាដំណើរការទៅមុខ អ្នកផ្គត់ផ្គង់អាចនឹងស្នើសុំឯកសារព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុគោលមួយចំនួនដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។ ប្រសិនបើពួកគេធ្វើដូច្នេះមែន នោះមានន័យថា ពួកគេកំពុងតាមដានការស៊ើបសួររបស់អ្នកយ៉ាងសកម្ម។ ឯកសារខ្លះដែលពួកគេអាចស្នើសុំមានដូចខាងក្រោម៖

- *របាយការណ៍ប្រាក់ចំណូល*
- *តារាងសមតុល្យ*
- *របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់*

បន្ទាប់ពីការមើលរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុយ៉ាងល្អិតល្អន់មក អ្នកវិភាគខាងឥណទានទំនងជាធ្វើការវិភាគសមាមាត្រជាគោលមួយចំនួន។ អ្នកវិភាគឥណទានសមាមាត្រទូទៅបំផុត នឹងធ្វើការគណនាពីរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកដូចខាងក្រោម៖

- *សមាមាត្របច្ចុប្បន្ន*
  - *ធ្វើការកំណត់តាមរយៈផលចែកទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្នជាមួយនឹងបំណុលបច្ចុប្បន្ន*
- *សមាមាត្ររហ័ស*
  - *ធ្វើការកំណត់រយៈផលចែកទ្រព្យសកម្មរហ័សជាមួយនឹងបំណុលបច្ចុប្បន្ន*
  - *ទ្រព្យសកម្មរហ័សគឺជាទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្នដែលងាយបម្លែងជាប្រាក់បំផុត*
- *ផលធៀបបំណុលទៅនឹងចំណែកទ្រព្យ*
  - *កំណត់តាមរយៈផលចែកនៃបំណុលសរុបជាមួយនឹងម្ចាស់ភាគហ៊ុន ចំណែកទ្រព្យ*

ក្រុមហ៊ុន DUN & BRADSTREET

ក្រុមហ៊ុន Dun and Bradstreet (D&B) គឺជាឧបករណ៍ទូទៅមួយផ្សេងទៀតដែលអ្នកលក់ប្រើដើម្បីស្វែងយល់អំពីសមភាគីរបស់ខ្លួន។ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកមិនបានចុះបញ្ជីជាមួយ D&B ទេនោះ សូមពិចារណាបញ្ជូនព័ត៌មានរបស់អ្នកដើម្បីចុះបញ្ជី។ អ្នកវិភាគឥណទានពឹងផ្អែកលើ D&B ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ និងឥណទានដ៏មានតម្លៃអំពីក្រុមហ៊ុននៅជុំវិញពិភពលោក។ ប្រសិនបើអ្នកបានចុះបញ្ជីជាមួយ D&B រួចហើយ អ្នកគួរតែត្រៀមខ្លួនដើម្បីផ្តត់ផ្គង់លេខ "DUNS" (ប្រព័ន្ធលេខទិន្នន័យសកល) របស់អ្នកទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់គ្រឿងផ្សំ។ នៅពេលដែលអ្នកវិភាគឥណទានដាក់លេខ DUNS របស់អ្នកនៅលើគេហទំព័រ D&B ពួក គេអាចទាញយកព័ត៌មានជាច្រើនអំពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នក។ អ្វីដែលសំខាន់បំផុតនោះគឺ D&B ផ្តល់ពិន្ទុឥណទានដល់ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ដែលបានចុះបញ្ជីជាមួយពួកគេ។ ពិន្ទុឥណទានពី D&B មានសារៈសំខាន់ណាស់ចំពោះអ្នកវិភាគឥណទាន ហើយប្រហែលជាទិន្នន័យសំខាន់បំផុតតែមួយគត់ ដែលកំណត់ឆន្ទៈរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម។ ប្រសិនបើអ្នកមិនមានលេខ DUNS ទេនោះ អ្នកអាចទទួលបានមួយពីទីនេះ៖ **https://www.dnb.com/duns-number/get-a-duns.html** (ប្រសិនបើគេហទំព័រខាងលើមិនដំណើរការទេនោះក្នុងប្រទេសរបស់អ្នក សូមទៅកាន់ទំព័រដើមរបស់ Dun & Bradstreet ពីតំណខាងក្រោម ហើយចុចលើសញ្ញាកូគោលតូចមួយនៅជ្រុងខាងលើខាងស្តាំដៃ ដើម្បីជ្រើសរើសប្រទេស/តំបន់របស់អ្នក។ **www.https://www.dnb.com**)

លិខិតឥណទាន

លិខិតឥណទានប្រហែលជាទម្រង់នៃការទូទាត់ទូទៅបំផុតដែលគេប្រើនៅក្នុងប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ។ នេះក៏ដោយសារតែវាផ្តល់ឱ្យនូវមធ្យោបាយដ៏មានសុវត្ថិភាពសម្រាប់ទាំងអ្នកទិញនិងអ្នកលក់។ លើសពីនេះទៀត កិច្ចការនេះធ្វើឡើងដោយធនាគារជាភាគីទីបី។ លិខិតឥណទាន (LC ឬ L/C) គឺជាការប្តេជ្ញាចិត្តពីខាងផ្នែកធនាគារក្នុងការបង់ប្រាក់ បន្ទាប់ពីសំណុំនៃតម្រូវការតាមការកំណត់មួយចំនួនត្រូវបានបំពេញរួច។ ប្រសិនបើអ្នកសម្រេចធ្វើតាមមធ្យោបាយនៃការបង់ប្រាក់នេះ សូមចាប់ផ្តើមដោយការនិយាយជាមួយធនាគាររបស់អ្នក។ នៅចំណុចណាមួយ ធនាគារអន្តរជាតិដ៏ធំមួយនឹងជាប់ពាក់ព័ន្ធ។ នេះគឺជាបញ្ជីនៃអ្នកចូលរួមជាគោលមួយចំនួននៅក្នុងប្រតិបត្តិការ LC៖

ធនាគារប្រឹក្សា - នេះគឺជាធនាគាររបស់អ្នកទទួលផលក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិក។ ធនាគារនេះទទួលបានឯកសារនឹងបញ្ជូនបន្តទៅធនាគាររបស់អ្នកដាក់ពាក្យ។

អ្នកដាក់ពាក្យ- នោះគឺជាអ្នក ដែលជាអ្នកទិញ។ អ្នកទិញដាក់ពាក្យស្នើសុំសំបុត្រ LC ទៅធនាគារ។ ត្រៀមខ្លួនដើម្បីមានសមត្ថភាពក្នុងការបង់ជាសាច់ប្រាក់ ឬត្រៀមបណ្តាញឥណទានជាមួយធនាគារដើម្បីធ្វើការបង់ប្រាក់។

ធនាគាររបស់អ្នកដាក់ពាក្យ- នេះជាធនាគារដែលនឹងចាត់ចែងប្រតិបត្តិការបង់ប្រាក់។ ពេលខ្លះ គេហៅធនាគារនេះថា "ធនាគារចេញប្រាក់" ។ អ្នកដាក់ពាក្យព្រមជាមួយធនាគាររបស់អ្នកដាក់ពាក្យនឹងត្រូវសរសេរចេញលក្ខន្តិកៈនៃសំបុត្រ LC ហើយផ្តល់លក្ខខណ្ឌទាំងអស់នេះទៅកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ឱ្យទទួលយក។ ធនាគារនឹងត្រូវត្រួតពិនិត្យគ្រប់ឯកសារទាំងអស់មុនការបង់ប្រាក់ហើយធ្វើការកំណត់ថាតម្រូវការ LC ជាលាយលក្ខណ៍អក្សរទាំងអស់ត្រូវបានបំពេញរួចរាល់។

អ្នកទទួលផល- នេះគឺជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដែលជាអ្នកលក់ ដែលត្រូវទទួលប្រាក់។ អ្នកទទួលផលទទួលខុសត្រូវក្នុងការផ្តល់ជូនឯកសារតាមការតម្រូវទាំងអស់ដល់ធនាគារ។

ធនាគាររបស់អ្នកទទួលផល - នេះគឺជាធនាគាររបស់អ្នកលក់ ហើយពេលខ្លះដើរតួនាទីជា "ធនាគារប្រឹក្សា" ឬ "ធនាគារផ្ទៀងផ្ទាត់"។

ចំណាំ - វាជារឿងធម្មតាសម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ក្នុងការស្នើសុំ LC ដែលមានការបញ្ជាក់ ជាពិសេសប្រសិនបើអ្នកទិញជាអ្នកទិញថ្មី ឬមានភាពមិនច្បាស់លាស់អំពីពាណិជ្ជកម្ម។ វាអាចជាបញ្ហានយោបាយនៅក្នុងប្រទេស ជម្លោះសេដ្ឋកិច្ច ឬក៏ភាពមិនច្បាស់លាស់ទូទៅរបស់ធនាគារ ឬទាក់ទងនឹងសមត្ថភាពរបស់អ្នកទិញនៅក្នុងប្រតិបត្តិការ។ LC ដែលមានការបញ្ជាក់ហើយ គឺជាការធានានៅខាងផ្នែករបស់ធនាគារអ្នកទទួលផល ថាធនាគារនេះនឹងបង់ចំណាយប្រសិនបើ ដោយហេតុផលអ្វីមួយ អ្នកដាក់ពាក្យឬក៏ធនាគារអ្នកដាក់ពាក្យមិនព្រមបង់ប្រាក់វិញនោះ។ ធនាគារផ្ទៀងផ្ទាត់ជាធម្មតាគឺជាធនាគារនៅសហរដ្ឋអាមេរិក ឬក៏ជាធនាគារលំដាប់កំពូលនៅក្រៅសហរដ្ឋអាមេរិក។ ការធានានេះត្រូវមានការបង់ចំណាយ ហើយអាស្រ័យទៅលើទំនាក់ទំនងរបស់ធនាគារ ហើយទីបំផុតទៅលើភាពអាចជឿជាក់បានខាងផ្នែកឥណទានរបស់អ្នកដាក់ពាក្យ។ ក្បាច់ឈ្មោះរបស់ធនាគារផ្ទៀងផ្ទាត់មានសារសំខាន់។ អ្នកទទួលផលជារឿយៗពឹងផ្អែកលើធនាគារផ្ទៀងផ្ទាត់ដើម្បីវាយតម្លៃហានិភ័យ និងជាចុងក្រោយប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារនោះ។

ហានិភ័យនៃការប្រែប្រួលតម្លៃ

មនុស្សដែលថ្មីនៅក្នុងវិស័យជួញដូរទំនិញ ជាញឹកញាប់ យល់អំពីហានិភ័យទាក់ទងជាមួយនឹងការប្រែប្រួលតម្លៃ ប៉ុន្តែមិនបានយល់អំពីគោលការណ៍កាត់បន្ថយហានិភ័យជាមូលដ្ឋានដែលត្រូវបានគេប្រើដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យនោះទេ។ ការយល់ដឹងអំពីការការពារហានិភ័យនឹងធ្វើឱ្យអ្នកមើលទៅដូចជាមនុស្សមានចំណេះដឹង និងអាចសង្គ្រោះអ្នកពីការប្រឈមនឹងហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុចម្បងៗ។ នៅក្នុងផ្នែកនេះ យើងនឹងផ្តល់ការពន្យល់យ៉ាងលម្អិតកម្រិតខ្ពស់អំពីរបៀបដែលការពារហានិភ័យអាចជួយកាត់បន្ថយការប្រែប្រួលតម្លៃឱ្យនៅតិចបំផុត។ ចូរប្រើឧទាហរណ៍មួយអំពីមនុស្សម្នាក់ដែលកំពុងភ្នាល់ទៅលើលទ្ធផលនៃការបោះកាក់។ នៅពេទ្យកាក់ត្រឡប់ វាអាចធ្វើរឿងពីរយ៉ាង៖

1. កាក់នោះអាចធ្លាក់ចុះនៅខាងអក្សរអេ។
2. ឬកាក់អាចធ្លាក់ចុះនៅខាងអក្សរប៊ី។

តម្លៃទំនិញគឺស្រដៀងគ្នាព្រោះពួកគេអាចធ្វើបានតែរឿងពីរប៉ុណ្ណោះ។ តម្លៃអាចឡើងថ្លៃ ឬតម្លៃអាចធ្លាក់ចុះ។ ប្រសិនបើអ្នកភ្នាល់ប្រាក់ $1 ជាមួយបងប្អូនរបស់អ្នក ថាកាក់នឹងធ្លាក់ចុះនៅខាងអក្សរអេ អ្នកបានសន្ទុតហានិភ័យមួយចំនួន ព្រោះថា កាក់ក៏អាចនឹងធ្លាក់ចុះមកខាងអក្សរប៊ីផងដែរ ដែលអាចឱ្យអ្នកចាញ់ $1។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ ប្រសិនបើអ្នកទិញទំនិញជួញដូរ នោះអ្នកនឹងប្រឈមនឹងហានិភ័យតម្លៃពីព្រោះតម្លៃទីផ្សាររបស់ទំនិញនឹងធ្លាក់ចុះមុនពេលអ្នកមានឱកាសលក់វាចេញបាន។ នៅក្នុងសេណារីយ៉ូទាំងពីរ ហានិភ័យរបស់អ្នកអាចបាត់ទៅវិញយ៉ាងងាយស្រួលដោយប្រើវិធីសាស្ត្រការពារហានិភ័យសាមញ្ញបំផុត។ តើអាចធ្វើរឿងនេះដោយរបៀបណា? នៅក្នុងឧទាហរណ៍នៃការបោះកាក់ អ្នកភ្នាល់ជាមួយបងប្អូនប្រុសម្នាក់ថាកាក់នឹងធ្លាក់មកនៅខាងអក្សរអេ។ ដើម្បីលុបបំបាត់ហានិភ័យ អ្នកគ្រាន់តែភ្នាល់ជាមួយនឹងបងប្អូនស្រីរបស់អ្នកថា កាក់ដូចគ្នានោះនឹងធ្លាក់ចុះមកនៅខាងអក្សរប៊ី។ នៅពេលដែលកាក់ធ្លាក់ចុះមកមិនថាលទ្ធផលជាអ្វីនោះទេ អ្នកនឹងចាញ់ប្រាក់ 1 ដុល្លារទៅបងប្អូនម្នាក់ ហើយឈ្នះ 1 ដុល្លារវិញពីបងប្អូនម្នាក់ទៀត។ នៅក្នុងឧទាហរណ៍នៃអ្នកទិញសណ្តែកសៀងវិញ នាងនឹងប្រថុយប្រថានៅពេលដែលនាងកំណត់តម្លៃទិញសណ្តែកសៀងមិនឱ្យប្រែប្រួល។ តើការបំបាត់ហានិភ័យនេះអាចធ្វើឡើងដោយរបៀបណា? ដូចឧទាហរណ៍នៅក្នុងការបោះកាក់ដែរ ការភ្នាល់ត្រូវធ្វើឡើងទៅលើលទ្ធផលដែលអាចកើតមានទាំងសងខាង។ និយាយម្យ៉ាងទៀត អ្នកទិញអាចលុបបំបាត់ហានិភ័យរបស់នាងដោយគ្រាន់តែកំណត់តម្លៃលក់មិនឱ្យប្រែប្រួល ក្នុងពេលតែមួយដែលនាងកំណត់តម្លៃទិញរបស់នាងមិនឱ្យប្រែប្រួល។ តើរឿងនេះអាចធ្វើបានដោយរបៀបណា ប្រសិនបើការងារជាក់ស្តែងនៃការលក់មិនទាន់ដំណើរការនៅឡើយនោះ? ត្រង់នេះហើយដែល ក្រុមប្រឹក្សាពាណិជ្ជកម្មលីការហ្គោ (CBOT) ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់។ នៅ CBOT តែងតែមានអ្នកចង់ទិញ និងចង់លក់សណ្តែកសៀងគ្រប់ពេលក្នុងអំឡុងពេលម៉ោងជួញដូរ។ ដោយហេតុថា តម្លៃសណ្តែកសៀងទាំងអស់មានមូលដ្ឋានគ្រឹះពីតម្លៃទីផ្សារ ដែលបានកំណត់នៅ CBOT អ្នកទិញសណ្តែកសៀងអាចលុបបំបាត់ចោលហានិភ័យ នៃការប្រែប្រួលតម្លៃ ដោយការដាក់លក់នៅ CBOT នៅចំពេលដូចគ្នា ដែលផលិតផលសណ្តែកសៀងនោះត្រូវបានទិញសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូននៅពេលអនាគត។ អ្នកប្រហែលជាមានការងឿងឆ្ងល់ពីរបៀបដែលមនុស្សម្នាក់អាចរកប្រាក់បានពីការប្រែប្រួលនៃតម្លៃប្រសិនបើគេពិតជាកំពុងការពារហានិភ័យនៃតម្លៃរបស់ផលិតផលគាត់។ ចម្លើយគឺថា អ្នកការពារហានិភ័យមិនរកប្រាក់បានពីការប្រែប្រួលនៃតម្លៃនោះទេ។ មិនមានការរកបានប្រាក់អ្វីទេនៅក្នុងឧទាហរណ៍នៃការបោះកាក់នោះ។ វិធីដែលអ្នកការពារហានិភ័យខាងជំនួញសណ្តែកសៀងរកប្រាក់បានគឺតាមរយៈការបន្ថែមតម្លៃទៅនឹងផលិតផលរបស់ពួកគេ។ ឧទាហរណ៍ SPC កាន់តែមានតម្លៃបន្ទាប់ពីវាប្រែទៅជាចំណីវ៉ារីរ៉ាកម្ម។ ISP កាន់តែមានតម្លៃនៅពេល ដែលវាត្រូវបានបញ្ចូលក្នុងរូបមន្តធ្វើឱ្យអាហារសម្រន់មានសុខភាពល្អ។

ផ្នែកទី 6៖
ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃទីផ្សារផលិតផលសណ្តែកសៀង និងគ្រាប់សណ្តែក សៀង អាមេរិក

ការក្លាយខ្លួនជាអ្នកទិញដែលមានចំណេះដឹងមិនត្រឹមតែជួយអ្នកក្នុងការសម្រេចចិត្តទិញកាន់តែប្រសើរសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកនោះទេ អ្នកក៏អាចបង្ហាញទៅដល់អ្នកផ្គត់ផ្គង់អំពីភាពគួរឱ្យជឿទុកចិត្តរបស់អ្នកផងដែរ។ កត្តានេះនឹងបង្កើនឱកាសរបស់អ្នកក្នុងការទទួលបានកូតាតម្លៃប្រកបដោយការប្រកួតប្រជែង។ ការយល់ដឹងទូទៅអំពីទីផ្សារសណ្តែកសៀងរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកនឹងផ្តល់ឱ្យអ្នកនូវមូលដ្ឋានគ្រឹះដ៏រឹងមាំសម្រាប់យកទៅធ្វើការសម្រេចចិត្តក្នុងការទិញ។

ទីផ្សារផលិតផលប្រេងអ៊ីនសណ្តែកសៀងមានភាពសាំញ៉ាំព្រោះមានអ្នកដើរតួនាទីច្រើននិងផលិតផលច្រើនបែបច្រើនយ៉ាង។ ឧទាហរណ៍ ផលិតផលចម្រាញ់សម្រាប់ភេសជ្ជៈខុសគ្នាពីផលិតផលចម្រាញ់សម្រាប់លាយជាមួយសាច់។ ជាធម្មតាអ្នកផ្គត់ផ្គង់នឹងជួយអ្នកក្នុងការស្វែងរកផលិតផលប្រេងអ៊ីនសណ្តែកសៀងជាក់លាក់ដែលត្រូវតាមតម្រូវការរបស់អ្នក។

គ្រប់ផលិតផលសណ្តែកសៀង និងអ្នកដើរតួនាទីក្នុងអាជីវកម្មទាំងអស់មានធាតុផ្សំគន្លឹះរួមគ្នាយ៉ាងច្បាស់មួយ គឺសណ្តែកសៀង។ មូលដ្ឋានគោលរួមនេះតភ្ជាប់តម្លៃនៃផលិតផលសណ្តែកសៀងទាំងអស់ទៅតម្លៃបន្ទាប់បន្សំនៃសណ្តែកសៀងដទៃទៀត។ លើសពីនេះទៅទៀត សក្តានុពលនៃតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់របស់ផលិតផលនីមួយៗ ដូចជាអាហារធ្វើពីសណ្តែកសៀង ប្រេងឆៅ និងប្រេងអ៊ីនសណ្តែកសៀងចម្រាញ់ (ISP) សុទ្ធតែជាប់ពាក់ព័ន្ធគ្នាទាំងអស់។ ចលនានៅកន្លែងមួយប៉ះពាល់ដល់កន្លែងមួយទៀត

ភាគច្រើននៃតម្លៃសណ្តែកសៀងទាំងអស់នៅលើពិភពលោកលើកលែងតែប្រភេទសរីរាង្គ មានការប្រែប្រួលជាមួយតម្លៃសណ្តែកសៀង ដែលកំណត់ដោយក្រុមប្រឹក្សាពាណិជ្ជកម្មឈីកាហ្គោ (CBOT)។ នៅពេលដែលតម្លៃសណ្តែកសៀងកើនឡើង ឬថយចុះនៅ CBOT ថ្លៃដើមនៃផលិតផលសណ្តែកសៀងក៏ដូចគ្នាដែរ។ យ៉ាងនេះក៏ដោយ គ្រឿងផ្សំពីសណ្តែកសៀងដែលត្រូវបានគេចម្រាញ់ ឬកែច្នៃកម្រិតខ្ពស់ ទទួលរងផលប៉ះពាល់តិចតួចជាងផលិតផលដូចជាអាហារ និងប្រេងធ្វើពីសណ្តែកសៀង ពីព្រោះតម្លៃនៃការផលិតភាគច្រើនគឺខ្ពស់គួរសម ហើយភាគច្រើននៅថេរ។

ចំពោះសណ្តែកសៀងសរីរាង្គ តម្លៃមានតម្លាភាពតិចជាងនេះទេ។ សណ្តែកសៀងសរីរាង្គខ្វះខាតការផ្ទួញដូរតាមការរៀបចំ ដើម្បីកំណត់តម្លៃមូលដ្ឋាននិងហានិភ័យនៃការដឹកជញ្ជូន។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី តម្លៃសណ្តែកសៀងសរីរាង្គប្រែប្រួលទៅតាមតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ដូចជាសណ្តែកសៀងធម្មតាផងដែរ។ ជាលទ្ធផល តម្លៃមានទំនោរមិនសូវប្រែប្រួលប៉ុន្មានទេ ហើយពិបាកក្នុងការរកឃើញការប្រែប្រួលនេះ។

សណ្តែកសៀងគឺជាប្រភពប្រូតេអ៊ីន និងប្រេងដ៏អស្ចារ្យ ដោយសារតែភាពសំបូរបែប និងតម្លៃទាប បើធៀបនឹងជម្រើសផ្សេងទៀត។ សណ្តែកសៀងគឺជាដំណាំដែលមានជាតិប្រូតេអ៊ីនច្រើនជាងគេក្នុងពិភពលោក និងជាដំណាំដែលគ្រាប់មានជាតិប្រេង។ ខណៈដែលប្រភពជាច្រើនផ្សេងទៀតនៃប្រូតេអ៊ីនបានលេចចេញមកក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ សណ្តែកសៀងនៅតែមានសារៈសំខាន់ពីព្រោះវាជាប្រភពប្រូតេអ៊ីនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព បើនិយាយអំពីតម្លៃនិងគុណភាព។ សណ្តែកសៀងគឺជាប្រភពដែលមានសារធាតុអាស៊ីតខ្ពស់ដោយសារទម្រង់អាស៊ីតអាមីណូ និងភាពស្រដៀងគ្នារបស់វាទៅនឹងតម្លៃអាហារូបត្ថម្ភរបស់សាច់។

ផលិតផលប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀងត្រូវបានផលិតមកសម្រាប់មនុស្ស សត្ត និងការប្រើប្រាស់ក្នុងវារីវប្បកម្ម។ នៅក្នុងដំណើរការផលិតនៃផលិតផលប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀង ដំបូងឡើយគេចម្រាញ់យកប្រេងចេញពីគ្រាប់សណ្តែកសៀងទាំងមូល។ គេប្រើប្រេងនេះសម្រាប់ផលិតផលជាច្រើនយ៉ាង ដូចជាប្រេងចម្អិនអាហារ និងប្រេងឥន្ធនៈសណ្តែកសៀង។ តម្រូវការសម្រាប់ផលិតផលទាំងនេះ និងតម្លៃទីផ្សារជាលទ្ធផល នឹងមានឥទ្ធិពលទៅលើតម្លៃរបស់ប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀង តាមរូបភាពល្អ ឬមិនល្អ។

សណ្តែកសៀង៖ វដ្តផលិតកម្មនិងប្រភេទពូជ

នៅសហរដ្ឋអាមេរិក និងនៅទូទាំងតំបន់អឌ្ឍគោលខាងជើង ជាទូទៅសណ្តែកសៀងត្រូវបានគេដាំនៅក្នុងខែមេសា ឬខែឧសភា ហើយត្រូវបានគេប្រមូលផលនៅក្នុងខែកញ្ញា ឬខែតុលា។ និយាយរួមទៅ អាកាសធាតុខែសីហា គឺជាកត្តាគន្លឹះក្នុងការកំណត់គុណភាពនិងបរិមាណរបស់សណ្តែកសៀង។ សំណើមល្អ និងសីតុណ្ហភាពមធ្យមនៅក្នុងខែសីហាជាអំណោយផលល្អសម្រាប់ការលូតលាស់របស់សណ្តែកសៀង។ កសិករជ្រើសរើសប្រភេទពូជដែលស័ក្តិសមសម្រាប់ការដាំដុះនៅក្នុងតំបន់របស់ពួកគេ។ កសិករនឹងជ្រើសរើសសណ្តែកសៀងដោយផ្អែកលើក្រុមពូជដែលឱ្យផលប្រែប្រួលតាមរយៈទទឹង។ ឧទាហរណ៍ សណ្តែកសៀងដែលឱ្យផលបានល្អក្នុងភាគខាងជើងរដ្ឋ Iowa អាចនឹងមិនសូវឱ្យផលក្នុងភាគខាងត្បូងនៃរដ្ឋ Illinois ។ កសិករក៏មានការព្រួយបារម្ភផងដែរអំពីសមត្ថភាពរបស់ដើមសណ្តែកសៀងក្នុងការទប់ស្កាត់នឹងជំងឺដូចជាការលួយឬសដោយឆ្លងរោគពីដី ឬជំងឺក្រិន ឬសត្វល្អិត ដូចជាសង្កើចឈើ ជាដើម។

កសិករជាច្រើនប្រើពូជសណ្តែកសៀងបន្សាំ (GMO) ដោយភាគច្រើន ដើម្បីទប់ស្កាត់ទៅនឹងថ្នាំសម្លាប់ស្មៅជាក់លាក់មួយចំនួន។ លក្ខណៈតំណពូជត្រូវបានបញ្ចូលទៅក្នុងពូជជាក់លាក់នៃដំណាំនេះ ដើម្បីបង្កើតលទ្ធផលដែលគេចង់បាន។ កសិករពិតជាចង់ដាំសណ្តែកសៀងដែលមិនមែនជាពូជ GMO តាមការទាមទារ ប្រសិនបើមានការស្នើសុំ។ ជំនួសនេះវិញ រោងចក្រគ្រាប់ធញ្ញជាតិ និងកន្លែងកែច្នៃផលិតផលគ្រាប់ធញ្ញជាតិជាច្រើនមានដំណើរការ រួចជាស្រេចក្នុងការកំណត់និងរក្សាសណ្តែកសៀង និងផលិតផលសណ្តែកសៀងដែលមិនមែនជាប្រភេទ GMO ទូទាំងប្រព័ន្ធផលិតកម្ម។ ការបញ្ជាក់ដោយភាគីទីបី គឺអាចរកបាន។ គម្រោង Non-GMO គឺជាអង្គភាពដែលមានមូលដ្ឋាននៅសហរដ្ឋអាមេរិក ដែលអាចធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ស្ថានភាពសណ្តែកសៀងដែលមិនមែនជាប្រភេទ GMO។ នៅចុងបញ្ចប់ កសិករ និងក្រុមហ៊ុនកែច្នៃផលិតផលចង់ផ្គត់ផ្គង់ដល់អ្នកនូវផលិតផល ដែលដែលអ្នកត្រូវការ។

សណ្តែកសៀងជាទូទៅត្រូវបានគេប្រមូលផលនៅកម្រិតសំណើមចន្លោះពី 13.0 -14.0%។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី សណ្តែកសៀងមានទំនោរចុះសូតនៅក្នុងចំការយ៉ាងឆាប់រហ័សហើយជាញឹកញាប់ កសិករពិបាកក្នុងការគ្រប់គ្រងជាតិសំណើមរបស់វា។ តាមពិតទៅ កម្រិតសំណើមរបស់សណ្តែកសៀងមានការប្រែប្រួលឡើងចុះ ខណៈដែលពួកវានៅក្នុងចំការនៅឡើយ។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ ជាតិសំណើមអាចប្រែប្រួលខ្លះដែរ បន្ទាប់ពីការប្រមូលផលនៅពេល ដែលគេផ្ទុកសណ្តែកសៀងនៅក្នុងឃ្លាំង ហើយសំណើមនេះឡើងចុះទៅតាមសីតុណ្ហភាពជុំវិញ និងការផ្លាស់ប្តូរជាតិសំណើមក្នុងខ្យល់។ សណ្តែកសៀងងាយធ្លាក់ហើយគេអាចប្រលេះយ៉ាងងាយស្រួលដោយប្រើម៉ាស៊ីនជ្រោយដីឬខ្សែក្រ៉ាត់។ សណ្តែកសៀងមានភាពងាយស្រួលក្នុងការរក្សាទុករហូតដល់ពេលប្រើ។ កសិករជាច្រើនប្រើខ្យល់ដោយគ្មានកំដៅ និងបើកកង្ហារដើម្បីរក្សាសណ្តែកសៀងឱ្យស្ថិតក្នុងស្ថានភាពល្អ។ គេកម្រប្រើកម្លាំងណាស់។ ប្រសិនបើគេប្រើកម្តៅ គេប្រើវានៅសីតុណ្ហភាពទាបដើម្បីការពារមិនឱ្យឆេះ ឬមិនឱ្យខូចគ្រាប់សណ្តែក។ ប្រសិនបើគេត្រូវរក្សាទុកសណ្តែកសៀងរយៈពេលយូរ កម្រិតសំណើម ដែលគេចង់បានជាទូទៅនោះ គឺខ្ពស់បំផុត 13.0%។

ផលិតផលសណ្តែក៖ ពាណិជ្ជកម្ម ទល់នឹង ធម្មជាតិ

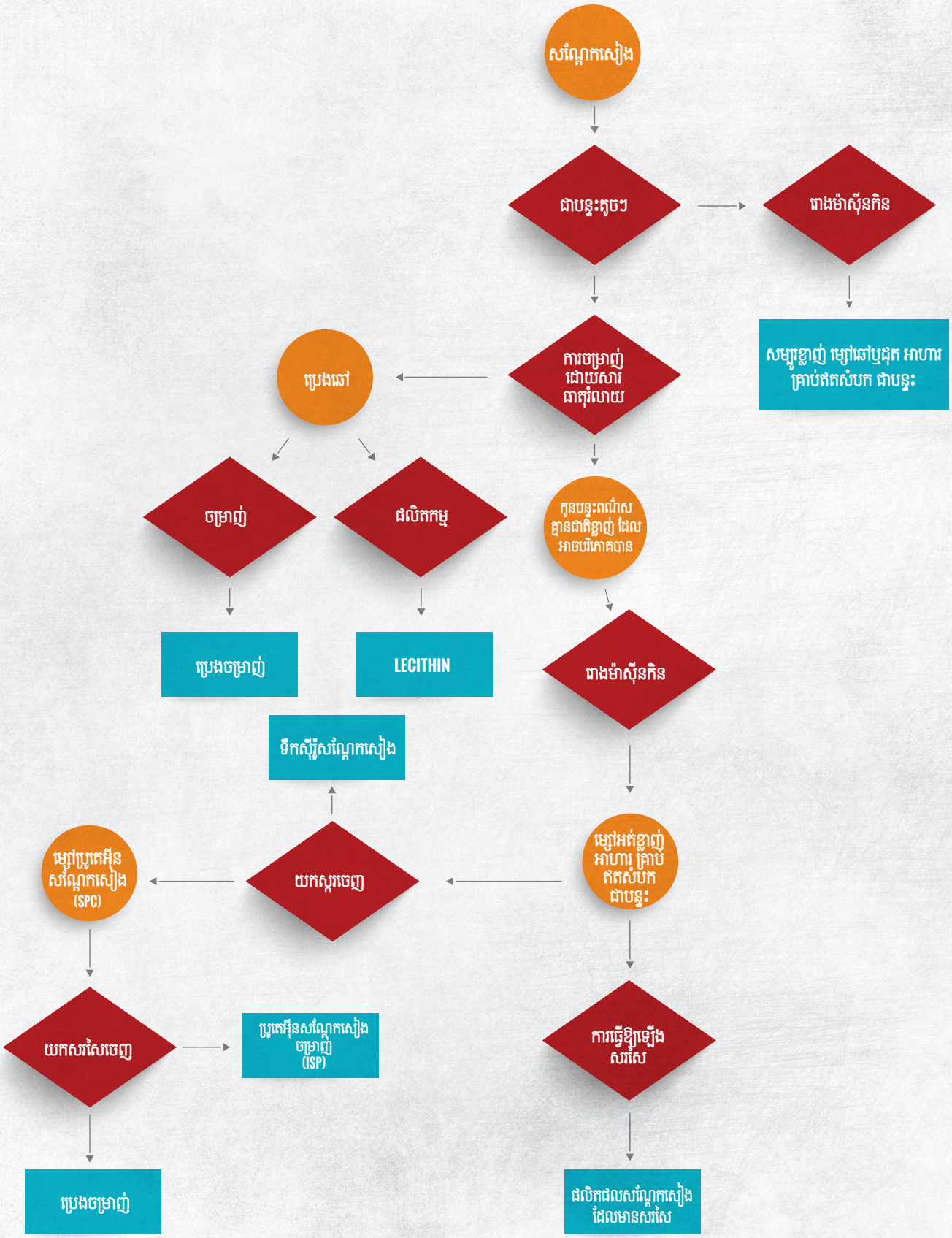
ចំណុចសំខាន់មួយទៀតអំពីភាពខុសគ្នានៅក្នុងផលិតផលសណ្តែកសៀង គឺបច្ចេកទេសជាមូលដ្ឋានមួយចំនួនដែលគេប្រើក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម។ ភាពខុសប្លែកសំខាន់មួយទៀតគឺមកពីផលិតផល ដែលគេផលិតចេញពីប្រេង ដែលចម្រាញ់ចេញ ដោយប្រើធាតុរំលាយ និងពីផលិតផល ដែលគេផលិតចេញពីប្រេងម៉ាស៊ីនគាប។ អិចសាន (hexane) គឺជាសារធាតុរំលាយទូទៅបំផុត ដែលប្រើដោយឧស្សាហកម្ម ដើម្បីទាញយកប្រេង។ វាគឺជាផលិតផលដែលចម្រាញ់ចេញពីប្រេង និងជាអង្គធាតុរាវដែលងាយឆេះ និងគ្មានពណ៌ តែផ្តល់ក្លិនប្រហើរៗស្រដៀងនឹងប្រេងសាំង។ អិចសាន (hexane) មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ដោយអាចទាញយកប្រេងបានច្រើនដោយប្រើថាមពលតិចជាងដំណើរការមេកានិក។ អិចសាន (hexane) នៅសល់បន្ទាប់ពីការចម្រាញ់ប្រេង ត្រូវបានគេយកចេញពីប្រេងដោយប្រព័ន្ធចំហាយទឹក និងបូមខ្យល់។ អាហារត្រូវបានគេដុតកំដៅដើម្បីយកអិចសាន (hexane) នៅសល់ចេញ។ ផលិតផលសណ្តែកសៀងដែលគេទាញយកចេញសារធាតុអិចសាន (hexane) អស់គឺជាផលិតផលសាមញ្ញបំផុត និងសំខាន់ជាងគេ ដោយមានរោងចក្រផលិតអន្តរជាតិធំៗជាអ្នកផ្តល់ជូន។

វិធីសាស្ត្រទាញយកប្រេងដោយការគាបគឺជាបច្ចេកទេសមេកានិកដែលមិនប្រើធាតុរំលាយ ដែលគេប្រើទូទៅបំផុត។ វាប្រើប្រព័ន្ធសម្ពាធនិងកម្តៅដើម្បីទាញយកប្រេង។ អ្នកខ្លះចាត់ទុកវិធីនេះថាមានលក្ខណៈធម្មជាតិជាង ហើយអាចដាក់ស្លាកថាជាផលិតផលសរីរាង្គ។ វាមិនសូវមានប្រសិទ្ធភាពដូចគ្នាប៉ុន្មានទេ ក្នុងការយកប្រេងចេញ ហើយជាញឹកញាប់ វាប្រើថាមពលអស់ច្រើន និងតម្រូវឲ្យមានការថែទាំរោងចក្រជាចាំបាច់។ ផលិតផលដែលទទួលបានពីម៉ាស៊ីនគាប អាចមានប្រសិទ្ធភាពខុសគ្នាពីផលិតផលដែលចម្រាញ់ចេញដោយធាតុរំលាយ។ ភាពខុសគ្នាសំខាន់មួយគឺថា ពួកវានឹងមានបរិមាណធាតុប្រេងខ្ពស់ជាងគ្នាបន្តិច។ ទោះជាយ៉ាងណា ប្រេងនេះមានផ្ទុកថាមពល/កាឡូរី ហើយមានតម្លៃខាងអាហារូបត្ថម្ភ។ ជាញឹកញាប់ កសិដ្ឋានចិញ្ចឹមបសុសត្ត ដូចជាកសិដ្ឋានចិញ្ចឹមសត្វស្លាប នឹងបង់ប្រាក់ទិញអាហារ ដែលមានប្រភពចេញពីសណ្តែកសៀង ដែលមានប្រេងសណ្តែកសៀងខ្លះៗ។

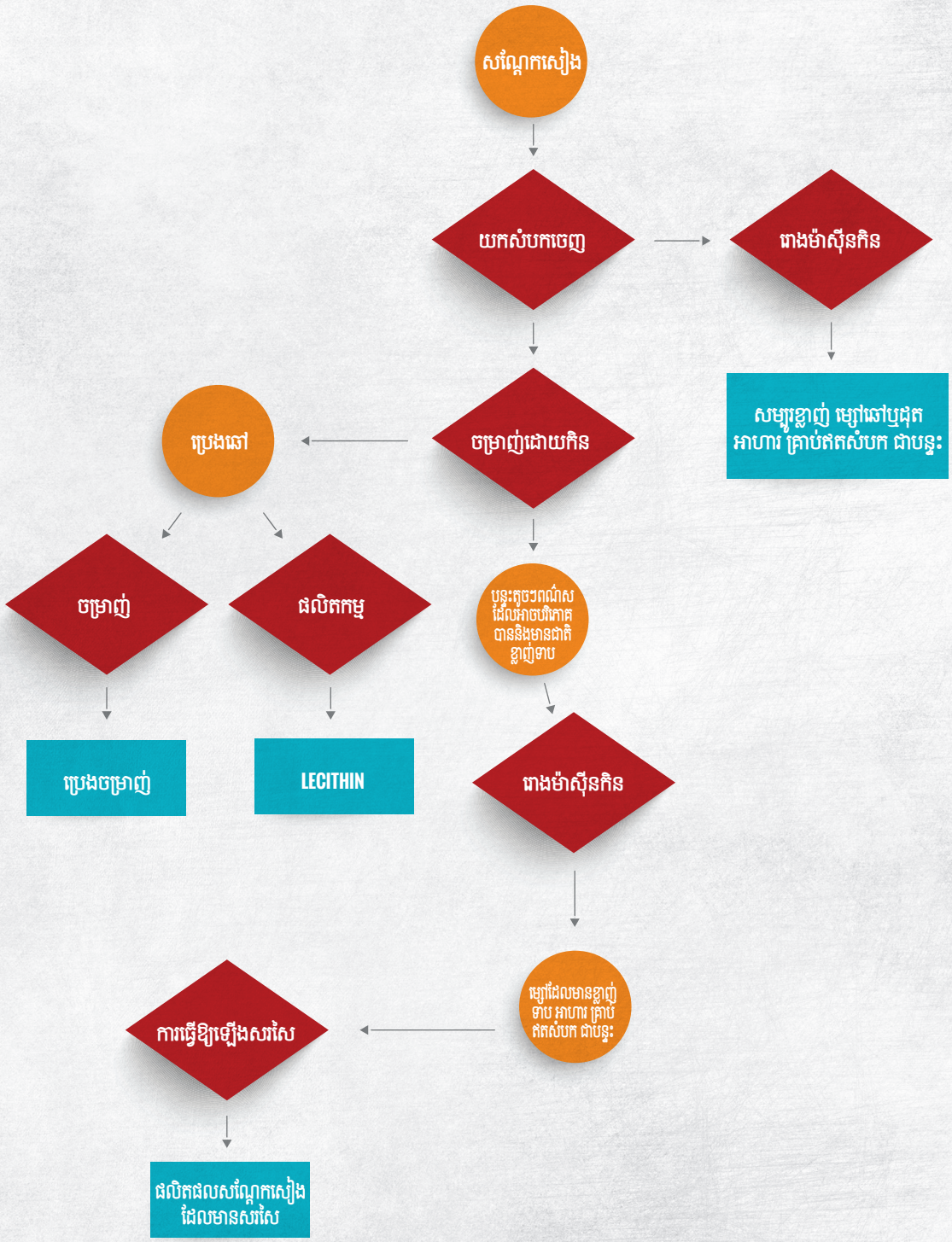
លំហូរផលិតផល

ដ្យាក្រាមខាងក្រោមបង្ហាញពីផលិតផលសណ្តែកសៀងជាមូលដ្ឋាន និងរបៀបផលិត។

ការកែច្នៃសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម
(សារធាតុអិចសានដែលចម្រាញ់ចេញមក)



ដំណើរការកែច្នៃធម្មជាតិ
(គាបជាតិខ្លាញ់ ឬសម្ងួរខ្លាញ់)



មកទល់ពេលនេះ អ្នកប្រហែលជាបានកត់សម្គាល់រួចហើយថា ប្រទេសនៅជុំវិញពិភពលោកអាចនឹងប្រើពាក្យពេចន៍ខុសគ្នា ពេលដែលពួកគេពិពណ៌នាអំពីផលិតផលសណ្តែកសៀង។ ឧទាហរណ៍ នៅសហរដ្ឋអាមេរិក ពាក្យ “អាហារសណ្តែកសៀង (soybean meal)” សំដៅទៅលើផលិតផលប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀងមូលដ្ឋាន ដែលមានប្រូតេអ៊ីនយ៉ាងហោចណាស់ 44% ហើយជារឿយៗមិនមានផ្ទុកប្រេងសណ្តែកសៀងច្រើនទេ (ប្រសិនបើមាន)។ ប៉ុន្តែប្រទេសមួយចំនួននៅក្រៅសហរដ្ឋអាមេរិកហៅវាថា “នំសណ្តែកសៀង (soybean cake)” ជំនួសឲ្យអាហារសណ្តែកសៀង។ នៅពេលពិភាក្សាអំពីផលិតផលសណ្តែកសៀង ត្រូវប្រាកដថា ទាំងអស់គ្នាមានការយល់ដឹងដូច គ្នាអំពីផលិតផលដែលខ្លួនកំពុងពិភាក្សា។

នៅក្នុងផ្នែកនេះ យើងនឹងបង្ហាញអំពីប្រភេទផ្សេងៗនៃផលិតផលប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀង ដែលជាលក្ខណៈមូលដ្ឋានរបស់ស្តង់ដារ/និងជាលក្ខណៈជាក់លាក់ទូទៅរបស់វា។

អាហារសណ្តែកសៀង- អាហារសណ្តែកសៀង ជាធម្មតាមានប្រូតេអ៊ីន 44% ទៅ 48% ហើយមានប្រេងសណ្តែកសៀងតិចតួច ឬគ្មានតែម្តង។ គេប្រើវាជាចម្បងសម្រាប់ចំណីសត្ព។ គេតែងតែអាចកំណត់បានភាពមានច្រើនជាងនិងតិចជាងនៃបរិមាណប្រូតេអ៊ីនតាមរយៈបរិមាណសំបក ដែលគេលាយបញ្ចូលចូលក្នុងអាហារវិញ។ ជំហានដំបូងនៃដំណើរការកែច្នៃសណ្តែកសៀងគឺការយកសំបកចេញ។ ប្រសិនបើអ្នកមិនស្គាល់សំបកទេនោះ វាគឺជាស្បែកស្តើងៗដែលអ្នកអាចមើលឃើញនៅខាងក្រៅគ្រាប់សណ្តែក។ (គេអាចប្រៀបធៀបវាទៅនឹងសំបកស្តើងៗដែលអ្នកមើលឃើញលើគ្រាប់សណ្តែកដីពេលដែលអ្នកបើកសំបករបស់វា។) សំបកសណ្តែកមានជាតិសរសៃខ្ពស់ ប៉ុន្តែមានជាតិប្រូតេអ៊ីនតិចតួច។ ជាទូទៅ សំបកសណ្តែកសៀងមានជាតិប្រូតេអ៊ីនឆៅចន្លោះពី 10-12% ជាតិសរសៃឆៅចន្លោះពី 36-40% និងជាតិសំណើមចន្លោះពី 9-13%។ បន្ទាប់ពីយកសំបកចេញហើយ ពេលខ្លះគ្រាប់ទាំងនេះត្រូវបានគេលក់ជាផលិតផលដាច់ដោយឡែកសម្រាប់ធ្វើជាចំណីសត្ពាហនៈ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី សំបកទាំងនេះត្រូវបានគេបញ្ចូលទៅក្នុងអាហារសណ្តែកសៀងជាញឹកញាប់ ដែលនាំឱ្យមានការកាត់បន្ថយបរិមាណប្រូតេអ៊ីន។ 48% នៃអាហារសណ្តែកសៀងប្រូតេអ៊ីនមានសំបកសណ្តែកតិចតួច ឬក៏គ្មានសោះ។ 44% នៃអាហារសណ្តែកសៀងវិញស្ទើរតែមានសំបកជានិច្ច។

គ្រាប់ និងម្សៅសណ្តែកសៀងឥតសំបក ដែលគេយកខ្លាញ់ចេញ - ម្សៅនិងគ្រាប់សណ្តែកសៀងឥតសំបក ដែលគេយកខ្លាញ់ចេញ មានប្រូតេអ៊ីនចន្លោះពី 52 ទៅ 54%។ ការប្រើប្រាស់ជាចម្បងរបស់វា គឺសម្រាប់ការដុតនំ សម្រាប់ជាចំណីសត្ពាហនៈ និងសត្ចិញ្ចឹម ជាចំណីជំនួយមុខងាររាងកាយ ដូចជាបន្ទះបន្ថែមអាហារប៉ប័ន និងភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង ការប្រើប្រាស់ក្នុងឧស្សាហកម្ម និងប្រើជាជម្រើសជំនួសសាច់។

ម្សៅសណ្តែកសៀងមិនទាន់ម៉ត់- ម្សៅសណ្តែកសៀងមិនទាន់ម៉ត់មានប្រូតេអ៊ីនចន្លោះពី 52 ទៅ 54%។ ការប្រើប្រាស់ជាចម្បងរបស់វាគឺធ្វើជាជម្រើសជំនួសសាច់ និងធ្វើជាចំណីសត្ពាហនៈនិងសត្ចិញ្ចឹម។

ម្សៅប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀង (SPC) - PC មានប្រូតេអ៊ីនចន្លោះពី 62 ទៅ 69%។ ការប្រើប្រាស់ជាចម្បងរបស់វារួមមានជាជម្រើសជំនួសសាច់ ជាចំណីសត្ពាហនៈ និងសត្ចិញ្ចឹម ការប្រើប្រាស់ក្នុងឧស្សាហកម្ម ជាចំណីជំនួយមុខងាររាងកាយ និងជាជម្រើសជំនួសផលិតផលទឹកដោះគោ និងជាភេសជ្ជៈ។

ប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀងចម្រាញ់ (ISP) - ISP ពេលខ្លះត្រូវបានគេហៅថា ផលិតផលចម្រាញ់ពីសណ្តែកសៀង (Soy Protein Isolate) ឬ SPI។ វាផ្ទុកប្រូតេអ៊ីនចន្លោះពី 86 ទៅ 87%។ ការប្រើប្រាស់ជាចម្បងរបស់វារួមមាន ការប្រើជំនួសសាច់ ការប្រើប្រាស់ក្នុងឧស្សាហកម្ម ជាភេសជ្ជៈជំនួសឲ្យផលិតផលទឹកដោះគោ ជាចំណីសត្ពាហនៈ និងសត្ចិញ្ចឹម ជាចំណីជំនួយរាងកាយនិងសម្រាប់ដុតធ្វើម្ហូប។

សារធាតុ LECITHIN សណ្តែក - សារធាតុ lecithin សណ្តែកគឺជាផលិតផល ដែលចម្រាញ់ចេញពីប្រេងសណ្តែកសៀង ក្នុងដំណើរការចម្រាញ់។ ជាទូទៅវាត្រូវបានគេប្រើធ្វើជាធាតុបំលែង ហើយពេលដែលគេកែច្នៃវាបន្ថែមទៀត គេប្រើវាសម្រាប់ជាផលិតផលដុតធ្វើម្ហូបធម្មតា។ វាត្រូវបានគេប្រើនៅក្នុងផ្នែកផ្សេងៗគ្នា ក្នុងផលិតផលទឹកដោះគោ និងអាហារងាយៗ។ សូកូឡាភាគច្រើនមានផ្ទុកជាតិ lecithin សណ្តែកសៀង។

ទឹកស៊ីអ៊ីសណ្តែកសៀង - ទឹកស៊ីអ៊ីសណ្តែកសៀងជាទឹកស៊ីអ៊ីអន្ទិលៗពណ៌ត្នោត ដែលមានរស់ជាតិល្វីងផ្អែមតាមធម្មតា។ វាគឺជាផលិតផលបន្ទាប់បន្សំដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅពេលជាតិស្ករ ឬកាបូអ៊ីដ្រាតត្រូវបានគេយកចេញពីសណ្តែកសៀងដែលអស់ខ្លាញ់ ដើម្បីទទួលបានម្សៅប្រូតេអ៊ីនសណ្តែកសៀង។ ទឹកស៊ីអ៊ីសណ្តែកសៀងត្រូវបានគេប្រើធ្វើជាគ្រឿងផ្សំក្នុងអាហារដោយលាយ ដើម្បីជំនួយអហារតូចៗ ត្រូវបានគេបន្ថែមក្នុងអាហារសណ្តែក លាយជាមួយសំបកសណ្តែក និងប្រើក្នុងចំណីរារបស់សត្ពាហនៈ។

ប្រភេទអ្នកផ្គត់ផ្គង់
ប្រភេទនៃអ្នកផ្គត់ផ្គង់អាចប្រែប្រួលយ៉ាងខ្លាំងអាស្រ័យលើប្រភេទផលិតផលដែលអ្នកទិញបានស្វែងរក។

គ្រាប់សណ្តែកសៀងទាំងមូល - មានជម្រើសផ្គត់ផ្គង់ជាច្រើនសម្រាប់សណ្តែកទាំងមូល។ វាអាចមានលក្ខណៈជាក់លាក់ពីកសិករហូតដល់ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិធំៗ ។ ដូចប្រតិបត្តិការជំនួញផ្សេងទៀតដែរ ត្រូវប្រាកដថាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលអ្នកធ្វើការជាមួយមានបទពិសោធន៍ក្នុងជំនួញអន្តរជាតិ និងមានជំនាញគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការប្រមូលយកឯកសារតាមការតម្រូវ។ ត្រូវដឹងថាការកត្រភពសណ្តែកសៀងដោយផ្ទាល់ពីកសិករ មិនសុទ្ធតែជាការធានាឱ្យបានថា តម្លៃមានទាប និងគុណភាពមានខ្ពស់នោះទេ។ ជាញឹកញាប់ កសិករជាប់នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចតម្លៃក្នុងតំបន់ ដែលធ្វើឲ្យសណ្តែកសៀងរបស់ពួកគេមានតម្លៃថ្លៃខ្លាំងក្នុងការនាំចេញ។ លើសពីនេះទៀត កសិករប្រហែលជាមិនមានលទ្ធភាពទទួលបានសេវាដឹកជញ្ជូនទំនិញក្នុងតម្លៃទាប ឬការបញ្ចុះតម្លៃតាមបរិមាណនៃការដឹកជញ្ជូនបានទេ។ និយាយរួមទៅ កសិករមិនចាប់អារម្មណ៍ជាប់ពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងការនាំចេញសណ្តែកសៀងរបស់ពួកគេនោះទេ ដោយសារតែហានិភ័យ ភាពសាំញ៉ាំ និងការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ជាមួយក្រុមហ៊ុនដទៃដែលមានទ្រង់ទ្រាយ និងបទពិសោធន៍តាមតម្រូវការហើយនោះ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី បច្ចេកវិទ្យា និងការប្រើកុងតេណរដឹកជញ្ជូនជាទូទៅសម្រាប់ការនាំចេញសណ្តែកសៀងក្នុងរយៈពេល 15 ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ បានបង្កើតឲ្យមានក្រុមថ្មីៗនៃអ្នកនាំចេញសណ្តែកសៀងទ្រង់ទ្រាយតូច។ ប្រសិនបើនិន្នាការនេះបន្តមាន នៅថ្ងៃណាមួយកសិករសណ្តែកសៀងនៅសហរដ្ឋអាមេរិកដែលមានទ្រង់ទ្រាយធំអាចនឹងចូលទៅក្នុងស្ថានភាពមួយ ដែលពួកគេមានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការនាំចេញសណ្តែកសៀងដោយផ្ទាល់ខ្លួនឯង។ ប្រភេទផ្សេងៗនៃសណ្តែកសៀងជាក់លាក់ និងប្រភេទផ្តល់តម្លៃ/ជំនាញបន្ថែម ទំនងជាអនុញ្ញាតឱ្យអង្គភាពតូចៗ ក្លាយជាអ្នកនាំចេញដែលទទួលបានផលចំណេញ។

ប្រេងឆៅ និងអាហារពីសណ្តែកសៀងដែលផលិតសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម - មានក្រុមហ៊ុនធំៗមួយចំនួនកំណត់ប៉ុណ្ណោះ ដែលផលិតផលិតផលចម្រាញ់ពីការរំលាយសណ្តែកសៀង។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទ្រង់ទ្រាយធំភាគច្រើនអាចផ្តល់ជូនផលិតផលដល់អ្នកទិញពីបរទេស។ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មអាមេរិកឬអន្តរជាតិអាចនឹងធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ផងដែរ។

ប្រេងឆៅ និងអាហារពីសណ្តែកសៀងដែលផលិតតាមធម្មជាតិ - ទាក់ទងនឹងផលិតកម្មខាងពាណិជ្ជកម្ម មានអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលដែលនៅខ្លាញ់ពេញ ឬ ផលិតផលគាបយកប្រេងជាច្រើន។ សមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការលក់ទៅឱ្យអ្នកទិញបរទេសនឹងខុសគ្នាយ៉ាងខ្លាំង។ មនុស្សជាច្រើនមានជំនាញ និងបទពិសោធន៍ក្នុងការនាំចេញផលិតផល។ អ្នកផ្សេងទៀតប្រហែលជាមិនមានទេ។ ដើម្បីទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់នៅក្នុងទីផ្សារនេះ អ្នកគួរតែធ្វើការតាមរយៈក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការត្រៀមខ្លួនជាស្រេច និងការមានចំណេះដឹងអំពីការអនុវត្តពាណិជ្ជកម្មទូទៅនឹងផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាខ្លាំង នៅពេលដែលអ្នកព្យាយាមស្វែងរកទិញផលិតផលសណ្តែកសៀង និងគ្រាប់សណ្តែកសៀងពីអាមេរិច។ នេះជាបញ្ជីរឿងដែលគួរធ្វើ និងរឿងដែលមិនគួរធ្វើ៖

រឿងគួរធ្វើ៖

- មានភាពស្មោះត្រង់ និងបង្ហាញព័ត៌មានពិតៗ។

- ពន្យល់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ប្រកបដោយសក្តានុពលពីបំណង ដែលអ្នកចង់ប្រើប្រាស់ផលិតផល ប្រាប់ពួកគេពីអ្វីដែលអ្នកកំពុងប្រើនៅសព្វថ្ងៃ និងមូលហេតុដែលអ្នកចង់រកប្រភពផលិតផលជាក់លាក់នេះ។

- ប្រាប់រឿងរបស់អ្នក។ ផ្តល់ព័ត៌មានអំពីខ្លួនអ្នកនិងក្រុមហ៊ុនដោយឥតគិតថ្លៃ រួមបញ្ចូលទាំងព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុលម្អិតផងដែរ។ ត្រូវប្រាកដថាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដឹងពីទិដ្ឋភាពច្បាស់លាស់អំពីរូបអ្នក ហើយអ្វីដែលសំខាន់ជាងគេនោះ គឺសមត្ថភាពរបស់អ្នកក្នុងការបង់ប្រាក់។

- អប់រំខ្លួនអ្នក។ ឆ្លៀតពេលរៀន និងស្វែងយល់ពីពាក្យវាក្យសព្ទជាគោល ដែលគេប្រើក្នុងឧស្សាហកម្មសណ្តែកសៀង។

- និយាយពីសំណើរបស់អ្នកដោយផ្ទាល់មាត់ ត្រៀមខ្លួនដើម្បីបញ្ជាក់ឱ្យច្បាស់អំពីគុណភាព និងបរិមាណផលិតផល ដែលអ្នកស្វែងរក។

កុំ៖

• ជៀសវាងពីការបង្ហាញខ្លួនជា “UFO” ឬ
ជាឈ្មួញកណ្តាលក្រអឺតក្រទម ដោយការមិន
និយាយច្បាស់លាស់ ឬលាក់កំបាំងព័ត៌មាន។

• កុំរំពឹងថាអ្នកផ្គត់ផ្គង់រាប់រងប្រាក់សម្រាប់ដំណើរការទិញឱ្យសោះ។
ជៀសវាងការស្នើសុំទិញជំពាក់។ ត្រៀមខ្លួនបង់ប្រាក់ភ្លាមៗ។

• កុំព្យាយាមធ្វើឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់មានចំណាប់អារម្មណ៍ដោយការពោល
អំពីសក្តានុពលបរិមាណធំលើសប្រមាណ និង
លើសពីអ្វីដែលអ្នកត្រូវការ។

• កុំស្នើសុំគុណភាពហួសហេតុពេក រហូតដល់ធ្វើមិនកើត ឬធ្វើឱ្យការ
ផ្គត់ផ្គង់ចំណាយអស់ច្រើនពេក ស្នើសុំអ្វីដែលល្អល្មមគ្រាប់គ្រាន់។

• កុំជំរុញអ្នកផ្គត់ផ្គង់ឲ្យផ្តល់តម្លៃ មុនពេលអ្នក
កំណត់បានព័ត៌មានគន្លឹះមួយចំនួន។

*សំខាន់បំផុត ចូររក្សាភាពវិជ្ជមាន ហើយកុំធ្លាក់ទឹកចិត្ត! រាល់ទំនាក់ទំនងយូរអង្វែងដែលមានតម្លៃ គួរត្រូវការពេលវេលាដើម្បីបណ្តុះ។ ខណៈដែល
មើលទៅហាក់ដូចជាពិបាកខ្លាំងក្នុងការទទួលបានកិច្ចសន្យាទិញមួយ អ្នកប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកជាច្រើននៅជុំវិញពិភពលោកក៏ប្រឈមនឹងបញ្ហា
ដូចគ្នា។ ពេលដែលអ្នកតស៊ូ អ្នកនឹងផ្តល់ឱ្យខ្លួនអ្នកនូវគុណប្រយោជន៍ក្នុងការប្រកួតប្រជែងលើសពីក្រុមហ៊ុនដទៃដែលចុះចាញ់យ៉ាងងាយស្រួល។*