

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်တော့မယ်ဆိုရင်

=====

ရေးသူ-အောင်ကိုဦး (UMK)

ကျွန်တော့်ကို သင်တန်းမှာရော၊ အွန်လိုင်းမှာပါ လူငယ်တွေက ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလေးလုပ်ချင်ပါတယ်။ ဘာလုပ်ရင် ကောင်းမလဲ၊ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ စသဖြင့် မေးခွန်းတွေမေးကြပါ တယ်။ အလျဉ်းသင့်သလို ဖတ်ခဲ့ဖူးတဲ့စာတွေနဲ့ ကိုယ့်ရဲ့အတွေ့ အကြုံတွေကိုအခြေခံပြီးပြောပြဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာကြိုတင် ဝန်ခံချင်တာက ကျွန်တော်က စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ယောက် မဟုတ်ပါ။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ ရန်ကုန်ကိုစရောက်ပြီးတော့ အရင်း အနှီးဘာမှမရှိတဲ့အခြေအနေကနေ ၂၀၁၃ ခုနှစ်မှာ AELC

ကို တည်ထောင်ပြီး လက်ရှိလုပ်ငန်းလည်ပတ်နေစဉ်ကာလတွေမှာဖြတ် သန်းခဲရတဲ့အတွေ့အကြုံတွေကိုအခြေခံပြီး ဖတ်ဖူး၊ မှတ်ဖူးတဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာစာပေဗဟုသုတတွေကိုအခြေခံပြီးတော့ ကိုယ် ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ချင်တဲ့လူငယ်တွေအတွက် ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဘယ်လိုစတင်ကြမလဲ၊ ဘာတွေလုပ် သင့်လဲဆိုတာတွေကိုမျှဝေပေးတာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမလုပ်ခင် ကြိုတင်စဉ်းစားဖို့လို ပါတယ်။ ဘာတွေစဉ်းစားဖို့လိုအပ်သလဲ။ အနည်းဆုံးတော့ အချက်လေးချက်ကိုမဖြစ်မနေစဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒါတွေက-

- ၁။ Types of Business
- ၂။ Market Area
- ၃။ Investments Types
- ၄။ Break Even Point

နံပါတ် ၁ အချက်ဖြစ်တဲ့ Types of Business

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကိုစတင်စဉ်းစားဖို့လိုပါလိမ့်မယ်။

ကုန်ထုတ် လုပ်မှု (Production)

၊ ဝန်ဆောင်မှု (Service)

၊ ရောင်းဝယ်ရေး (Trading)

စသဖြင့် ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုး အစားကိုစတင်စဉ်းစားပါ။ အဲဒီလိုစဉ်းစားတဲ့အခါ ကိုယ်ဝါသနာပါ တဲ့၊ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကိုသာရွေးချယ်ပါ။ ပတ် ဝန်းကျင်မှာ လွှမ်းမိုးမှုများနေတဲ့လုပ်ငန်းတိုင်းကို မျက်စိမကျပါနဲ့။ ဆိုလိုတာက သူများတွေဖုန်းဆိုင်ဖွင့်လို့လိုက်ဖွင့်တာမျိုး၊

Car Showroom

ဖွင့်လှစ်လိုက်ဖွင့်တာမျိုးမလုပ်ဖို့ပြောချင်တာပါ။ ခေတ် ကာလအနေအထားအရ စားသုံးသူရဲ့လိုအပ်ချက် (Customer Need)

ကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာဖြစ်ပေမဲ့ ကိုယ်မလုပ်ချင်တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဆို Creative Thinkingတွေ၊ Creative Ideaတွေ အားနည်းတတ်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ရဲ့စားသုံးသူကိုကျေနပ်အောင်လုပ် ဆောင်တဲ့နေရာမှာ အားနည်းတတ်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် Customer Satisfaction

ကိုလုပ်ဆောင်ပေးနိုင်စွမ်း အားနည်း တတ်ပါတယ်။

နံပါတ် ၂ ကတော့Market Areaကိုထည့်သွင်းစဉ်းစား ရပါမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းကိုRegional ၊ Local ၊International

စသဖြင့် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိရည်ရွယ်ထားလဲ။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအမျိုးအစား (Types of Business)

နဲ့ ဈေးကွက် (Market Area)ဟာ တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်နေပါတယ်။ ဆိုလိုတာက အိမ် ဆိုင်လေးလောက်ဖွင့်မယ့်သူက ကိုယ့်ရဲ့ Market Area က ကိုယ့် ရပ်ကွက်လောက်ပဲဖြစ်မှာပါ။ ရေသန့်စက်ရုံတစ်ခုလုပ်ချင်တယ် ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်မြို့နယ်သာမက တစ်နိုင်ငံလုံးအနေအထားအထိ စဉ်းစားလိုရပါတယ်။ မီဒီယာလုပ်ငန်းဆိုရင်တော့ ကိုယ့်နိုင်ငံသာ မက အင်တာနေရှင်နယ်အထိစဉ်းစားလိုရပါတယ်။ Market Areaကိုစဉ်းစားပြီးရင်တော့ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းက ဈေးကွက်အသစ်လား၊ ဈေးကွက်အဟောင်းလား ဒါကိုစဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ ဈေးကွက် အသစ်တစ်ခုဆိုရင်လည်း ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်း၊ ကိုယ့်ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းကို Customer နဲ့ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်အောင်လုပ်ပေးရမှာဖြစ်သလို ဈေးကွက်ဟောင်းဆိုရင်လည်း လက်ရှိဈေးကွက်ထဲမှာ မားကက်ရှယ်ယာ အများဆုံးရထားတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို ရာခိုင်နှုန်းဘယ်လောက်အထိ ရထားလဲ၊ ကိုယ်ကဘယ်လောက်ရနိုင်လဲဆိုတာကို စဉ်းစားတွက်ချက်ဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒီလိုမားကက်ကို ကိုယ်က ရှယ်ယာပြန်ယူရ မယ့်အနေအထားဆိုရင်တော့ သူများရဲ့မားကက်ရှယ်ယာကို ကိုယ့် ဘက်ပါအောင်လုပ်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် လုံးဝမသုံးဖူးသေးတဲ့ Non User တွေကိုဆွဲဆောင်မလား။ ဒါတွေကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့လို ပါတယ်။

နံပါတ် ၃ ဖြစ်တဲ့ Investment Typesကတော့ ကိုယ့် မှာရှိတဲ့အရင်းအနှီးနဲ့ပဲလုပ်မလား၊ လိုချင်တာကို သူများဆီကဈေး ပြီးလုပ်မှာလား၊ သူများနဲ့စပ်တူလုပ်မလား ဒါကိုစဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာလည်း လုပ်ငန်းအမျိုးအစားနဲ့သက်ဆိုင်ပါ တယ်။ ကိုယ်ရွေးချယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းကကြီးပြီးတော့ ကိုယ့်မှာက အရင်းအနှီးနည်းတယ်ဆိုရင် ဒုတိယနှစ်မျိုးထဲကတစ်မျိုးကိုရွေး ချယ်ရပါမယ်။ အဲဒါဆိုရင် သေချာခိုင်မာတဲ့ Business Planတော့ ရှိဖို့လိုပါတယ်။ Possibility Percentage ကို အနီးစပ်ဆုံးတွက် ချက်ထားဖို့လိုပါတယ်။ နောက်တစ်ခုက Risk

အတွက် အရံငွေ ချန်ထားဖို့လည်းလိုပါတယ်။ သိန်းတစ်ရာရှိရင်အားလုံးကိုတစ်ပြိုင်တည်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်လို့မဖြစ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခုက အရှုံးအမြတ်ရရှိနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအတွက် တစ်ခုခုဖြစ်ခဲ့ရင်နောက်က လိုက်နိုင်ဖို့လည်းလိုပါတယ်။

နံပါတ် ၄ ဖြစ်တဲ့ Break Even Point ဆိုတာက အရင်း ကျေအမှတ်ပါ။ ကိုယ်က Investment Types

က ကိုယ်ပိုင်ငွေ တစ်ခုတည်းနဲ့လုပ်တာဆိုရင်တော့ အရင်းကျေကာလကို အရမ်း ကြီးထည့်မစဉ်းစားရင်လည်း နောက်နှစ်မျိုးကိုရွေးချယ်ထားသူတွေ အတွက်ကတော့ အရင်းကျေအမှတ်ကို အထူးထည့်သွင်းတွက်ချက် ရပါမယ်။ (ကိုယ်ပိုင်ငွေနဲ့လုပ်သူတွေလည်း တကယ်တော့ အရင်း ကျေအမှတ်ကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမယ်)။ အဲဒီအခါ သူများဆီက ဖြစ်ဖြစ်၊ ဘဏ်ကပဲဖြစ်ဖြစ် ငွေယူပြီးတော့လုပ်တယ်ဆိုရင် သူ အတွက်ထပ်တက်လာမယ့်အတိုးနှုန်းတွေက ကိုယ့်ရဲ့ Profit & Loss

ကိုလာပတ်သက်နေတဲ့အတွက် အဲဒါကိုအမြန်ဆုံးရှင်းနိုင် ဖို့စဉ်းစားရပါမယ်။ One Unitမှာ အမြတ်ဘယ်လောက်ရအောင် လုပ်ပြီး တစ်နှစ်မှာဘယ်လောက်ရရင် ဘယ်နှနှစ်အတွင်း အရင်း ကျေမယ်ဆိုတာကို မဖြစ်မနေထည့်သွင်းတွက်ချက်ရပါမယ်။ (ဘယ်လိုတွက်ရတယ်ဆိုတာကတော့ ပညာရပ်ဆိုင်ရာတွေဖြစ် တဲ့အတွက် အရမ်းရှည်မှာစိုးလို့ ချန်ထားခဲ့ပါတယ်)။

အခုပြောပြခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမစတင်ခင် မဖြစ်မနေစဉ်းစားရမယ့်အခြေခံအချက်တွေဟာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ချင်တဲ့လူငယ်တွေအတွက် အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိအကျိုးရှိမယ်လို့မျှော်လင့်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့နောက်ထပ်အကြောင်းအရာတွေကိုလည်း ဆက်လက် ရေးပါဦးမယ်။

"လူငယ်တွေ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စနစ်တကျစတင်ပြီး ကြီးပွားအောင်မြင်ကြပါစေ"။

Myanmar B2B Management Magazine, July 2015

