**ລະ​ດັບ2 ບົດ​ທີ5: ການ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ**

|  |
| --- |
| **1. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ຍິນ​ດີ​ຕ້ອນ​ຮັບ​ສູ່​ ບົດ​ທີ 5. ຕອນ​ນີ້, ທ່ານມາຮອດເຄິ່ງທາງແລ້ວ ໃນການຮຽນຮູ້ລະ​ດັບ​ 2 ​. ຂໍສະແດງຄວາມຊົມ​ເຊີຍ!  ​ດັ່ງ​ທີ່​ໄດ້​ກ່າວ​ນຳ​ທ່ານ​ໄວ້​ໃນ​ບົດ​ທີ 4, ​​ ມັນ​ເຖິງ​ເວ​ລາ​ແລ້ວ ​ທີ່​ຈະສ້າງຄວາມ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ກ່ຽວ​ກັບ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ ເຊິ່ງ​ເປັນ​ອີກ​ຂັ້ນ​ຕອນ​ໜຶ່ງ​ທີ່​ສຳ​ຄັນ​ ໃນ​ການ​ວາງ​ແຜນເພື່ອ​ຄວາມ​ສຳ​ເລັດ​ໃນ​ການ​ຂາຍ​ອອນ​ລາຍ.  ທ່ານ​ພ້ອມ​ແລ້ວ​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ​ພ້ອມ​ແລ້ວ​! |

|  |
| --- |
| **2. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ເປັນ​ຫຍັງ​ທ່ານ​ຈຶ່ງ​ຄວນ​ສຶກ​ສາ​​ເບິ່ງຜູ້​ອື່ນໆ ທີ່​ມີ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ອອນ​ລາຍ​ຄ້າຍ​ຄື​​ກັນ​ກັບທ່ານ?  ເຫດ​ຜົນ​​ແມ່ນ:   * ​ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ສຶກ​ສາ​ເບິ່ງ​ວ່າ ເຂົາ​ເຈົ້າ​ມີ​ວີ​ທີເຮັດ​ກ​ານ​ຂາຍ​ທາງ​ອັອນ​ລາຍ​ແນວ​ໃດ * ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ຊອກ​ຮູ້​ປະ​ເພດ​ສິນ​ຄ້າ​ທີ່​ເຂົາ​ເຈົ້າ​ຂາຍ ແລະ ສິນ​ຄ້າໃດ ​ເປັນ​ສິນ​ຄ້າ​ທີ່​ໄດ້​ຂາຍ​ດີ * ​ທ່ານສາ​ມາດ​ຮູ້​ສິ່ງ​ໃດ​ທີ່ພວກເຂົາ​ເຮັດ​​ໄດ້​ດີ ​​ແລ້ວນຳເອົາ​ມາ​​ປັບ​ໃຊ້​ກັບ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານ​ເອງ * ແລະ​​ ສິ່ງສຳ​ຄັນ​ທີ່​ສຸດແມ່ນ ທ່ານ​ສ​າ​ມາດເຂົ້າໃຈເຖິງ​ສິ່ງທີ່ລູກ​ຄ້າ​ຕ້ອງ​ການ ແຕ່ວ່າຄູ່ແຂ່ງຂອງທ່ານພັດ​ບໍ່ມີ/ບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງ, ດັ່ງນັ້ນ ​ທ່ານ​ຈະ​ສາ​ມາດຈັດຫາສິ່ງດັ່ງກ່າວມາ​ສະ​ໜອງ​ໃຫ້​ແກ່ລູກ​ຄ້າ​ໄດ້.   ສຸດທ້າຍ, ເປົ້​າ​ໝາຍກໍຄື ທ່ານ​ຢາກ​ໃຫ້​ຜູ້​ທີ່​ມີ​ແນວ​ໂນ້ມເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ ​ມີ​ທາງ​ເລືອກຫຼາຍ​ທາງແລ້ວ​ເລືອກ​ຊື້ຈາກ​ທ່ານ.  ​ລູກ​ຄ້າ​ກໍ​ຄື​ກັນ​ກັບ​ທ່ານ​ເວ​ລາ​ເລາະ​ຊື້​ເຄື່ອງ. ແຕກຕ່າງກັນ​ພຽງ​ແຕ່​ວ່າ: ເທື່ອ​ນີ້​ທ່ານ​ເປັນ​ຜູ້​ຂາຍ.  **ປຸ່ມ:** ຖັດ​ໄປ! |

|  |
| --- |
| **3. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ທ່ານ​ອາດ​​ຈະຖາມ​ວ່າ “​ແຕ່ຂ້ອຍຈະ​ສາ​ມາດ​ຊອກ​ຮູ້​ກ່ຽວ​ກັບ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ຂ້ອຍ​ໄດ້​ຈາກ​ໃສ?”.  ງ່າຍໆ! ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ເລີ່ມ​ຕົ້ນ​ຈາກແພຼດ​ຟອມ​ອອນ​ລາຍ​ທີ່​ເປັນ​ທີ່​ຮູ້​ຈັກ​ກັນ​ດີ​ເຊັ່ນ: Amazon, eBay, Alibaba, Esty. ເຊິ່ງທ່ານ​ສາ​ມາດ​ຄົ້ນ​ຫາແພຼດ​ຟອມ​ອອນ​ລາຍເຫຼົ່າ​ນີ້ໄດ້ ​ຜ່ານ​ອິນ​ເຕີ​ເນັດ​ບ​ຣາວ​ເຊີ້ browser ຫຼື ແອັບ​ພີ​ເຄ​ຊັນ​ໃນ Play Store.  ຖ້າ​ທ່ານ​ຢູ່ໃນ​ປະ​ເທດ​ລາວ, ທ່ານ​ຍັງ​ສາ​ມາດ​ເລີ່ມ​ຕົ້ນ​ດ້ວຍ​ການ​ເຂົ້າ​ເບິ່ງ​ບັນ​ດາ​ແອັບ​ເຫຼົ່າ​ນີ້ໄດ້​ຄື:   * ສິນ​ຄ້າ​ທຸກ​ຊະ​ນິດ: DroppinX, Shopee, Lazada. * ເຄື່ອງ​ນຸ່ງ: H&M, UniqLo * ອາ​ຫານ: Food Panda, Goteddy-Online Delivery * ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ: ສຶກ​ສາ​ໜ້າ​ທຸ​ລະ​ກິດຕ່າງ​ໆ​ທີ່​ທ່ານ​ມັກ ແລະ ຮຽນ​ຮູ້​ຈາກ​ພວກເຂົາ.   ເມື່ອ​ທ່ານ​ເຂົ້າ​ໄປ​ໃນ​ໜ້າ​ເພຼກ ຫຼື ແອັບ​ໃດ​ໜຶ່ງ, ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ເລີ່ມ​ຮຽນ​ຮູ້​ໂດຍ​ການ:   * ຄົ້ນ​ຫາສິນ​ຄ້າ​ທີ່​ຄ້າຍ​ຄືກັບ​ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃນ​ບ່ອນ​ຄົ້ນ​ຫາ/ປ່ອງຄົ້ນຫາ * ​ເຂົ້າເບິ່ງ​ສິນ​ຄ້າ​ທີ່​ຂຶ້ນ​ມາ * ຈື່​​ວິ​ທີ​ການ​ຕັ້ງ​ລາ​ຄາ ແລະ ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີໂປຼ​ໂມ​ຊັນຂອງ​ພວກເຂົາ * ​ອ່ານ​ວິ​ທີ​ການ​ອະ​ທິ​ບາຍ​ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​ຂອງພວກເຂົາ ແລະ ສັງ​ເກດ​ຮູບ​ພາບ​ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ທີ່​ໜ້າ​ສົນ​ໃຈ * ຖ້າ​ມີ​ພາກ​​ການ​ໃຫ້​ຄຳ​​ຄິດເຫັນ, ໃຊ້​ເວ​ລາ​ອ່ານ​​ເບິ່ງວິ​ທີ​ການ​ຕ​ອບ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ພວກເຂົາ   ເມື່ອ​ທ່ານ​​ເຮັດສຳ​ເລັດ​ແລ້ວ, ກໍ​ຮອດເວ​ລາມາ​ທົບທວນ​ຄືນ. ແລ້ວຖາມ​ຕົວ​ເອງວ່າ:   * ຍ້ອນ​ຫຍັງ​ຄົນ​ຈຶ່ງ​ຄວນ​ຊື້​ຈາກຜູ້​ຂາຍ​ລາຍ​ນີ້? * ແມ່ນ​ໃຜ​ຄວນ​ຈະ​ເປັນ​ກຸ່ມ​ລູກ​ຄ້າ​ເປົ້າ​ໝາ​ຍ​ຂອງ​ເຂົາ​ເຈົ້າ? ຂ້ອຍຈະ​ຮູ້​ໄດ້​ແນວ​ໃດ​ ວ່າ​ພວກເຂົາ​ແມ່ນ​ກຸ່ມ​ເປົ້າ​ໝາຍ? * ຂ້ອຍ​ໄດ້​ຮຽນ​ຮູ້​ຫຍັງ​ຈາກ​ຜູ້​ຂາຍ​ລາຍ​ນີ້ທີ່​ຂ້ອຍ​ຈະ​ສາ​ມາດ​ເອົາ​ໄປ​ນຳ​ໃຊ້​ໃນ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ອອນ​ລາຍ​​ຂອງຂ້ອຍໄດ້?   ​ຈົ່ງໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າ ​ທ່ານ​ເລີ່ມ​ເຮັດການຝຶກຫັດນີ້ ໂດຍ​ໄວ​ເທົ່າທີ່​ຈະ​ໄວໄດ້.  **ປຸ່ມ:** ຖັດ​ໄປ. |

|  |
| --- |
| **4. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ເພື່ອ​ເພີ່ມ​​ຄວາມ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃຫ້​ແໜ້ນ, ທ່ານ​​ສາມາດ​ເຂົ້າ​ເບິ່ງວີ​ດີ​ໂອ​ນີ້ໄດ້ ​ໂດຍ​ການ​ກົດ​ລີ້ງ​ນີ້ >>>: [https://www.youtube.com/watch?v=jnF0fpZpAuU](https://nam02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fmailtrack.io%2Ftrace%2Flink%2F1b42df5f6584c553adcbce5fea9084b0f65bec54%3Furl%3Dhttps%253A%252F%252Fwww.youtube.com%252Fwatch%253Fv%253DjnF0fpZpAuU%26userId%3D4684508%26signature%3D76910051d13be797&data=04%7C01%7Cjonika.paulsen%40asiafoundation.org%7Cf9697b1c9ea2431b51c608d8c685db7b%7Cba45684444ef4bd88efebeca529e0771%7C1%7C0%7C637477625532970942%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C1000&sdata=RWI0%2BWE89BLNXS2iMKt46byG6QLpePPiD0E8xjRF2xY%3D&reserved=0)  ແຕ່​ຢ່າ​ລືມ​ກັບ​​ຄືນມາ​ບົດ​ນີ້​ເພື່ອ​ໃຫ້​ຄະ​ແນນ ແລະ ພົບ​​ກັນໃນ​ບົດ​ທີ 6 ເພື່ອທຳຄວາມ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ໃນຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ ຫຼື ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ​ເອງ ແລະ ວິ​ທີ​​ເຮັດ​ໃຫ້​ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ເປັນ​ທີ່​ດຶງ​ດູດ​ໃຈ​ຕໍ່​ຜູ້​ທີ່​ມີ​​​ແນມ​ໂນ້ມ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ.  ​​ຈົບ​ບົດ​ຮຽນ​ນີ້​ເລີຍ​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ!  **​ປຸ່ມ:** ຊ້າ​ກ່ອນ! ຂໍກັບ​ໄປ​ຫາ​ບົດ​ຝຶກ​ຫັດ​. |