Level 3 Videos Sub-title

Video 01 Introduction

Business model canvas ຫຼື ພາສາລາວເອີ້ນວ່າ ແຜນວາດທຸລະກິດ

The Business Model Canvas or “Phan Vard Thou La Kit” in Lao…

ແມ່ນແຜນທຸລະກິດຮູບແບບໜຶ່ງທີ່ຂຽນອອກມາໃຫ້ຢູ່ໃນຮູບແບບຂອງເຈ້ຍແຜ່ນດຽວ

… is a business planning tool, which presents its components as a canvas…

ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ໃຊ້ສາມາດເຫັນພາບລວມຂອງທຸລະກິດຕົນເອງໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວ ແລະ ແກ້ໄຂຂໍ້ມຸນໄດ້ງ່າຍ

…so that you can see your whole business plan and improve it easily.

ເພື່ອໃຫ້ເກີດຄວາມຄິດໃໝ່ໆໃນການວາງກົນລະຍຸດຂອງທຸລະກິດ.

It also helps you to generate new ideas for your business.

ແຜນວາດທຸລະກິດນີ້ ສາມາດໃຊ້ໄດ້ທັງທຸລະກິດຂະໜາດຍ່ອຍ

This Business Model Canvas (BMC) can be used for small businesses to…

ຈົນໄປເທິງບໍລິສັດຍັກໃຫຍ່ ທີ່ມີສິນຄ້າສົ່ງຂາຍທົ່ວໂລກ.

…big companies that export products worldwide.

ແຜນວາດທຸລະກິດ ຈະສະແດງໃຫ້ເຮົາເຫັນວ່າ ທຸລະກິດຈະມີລາຍຮັບໄດ້ແນວໃດ.

For example, the BMC can show you how to generate income for your business…

ແລະ ລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບຫຍັງຈາກທຸລະກິດເຮົາ ເຊິ່ງມັນຈະສະແດງອອກຜ່ານ 9 ອົງປະກອບຄື

…and what value customers will receive from your business. Now, let’s look at all nine components of BMC:

1. ຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການທີ່ທຸລະກິດສົ່ງມອບໃຫ້ກັບລູກຄ້າ

The value of products and services that businesses deliver to customers

1. ກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ມີໂອກາດທີ່ຈະມາຊື້ ສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຂອງເຮົາ

Customer groups that will pay for your products/services

1. ຊ່ອງທາງທີ່ລູກຄ້ານັ້ນສາມາດຊື້ ສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຂອງເຮົາ

Different ways that customers can buy your products/services

1. ການສ້າງຄວາມສຳພັນກັບລູກຄ້າ ເພື່ອຮັກສາຖານລູກຄ້າ ແລະ ເກັບຂໍ້ມູນ

Building good relationships with customers and collecting data

1. ວັດຖຸດິບຫຼັກ ທີ່ມີຄວາມຈຳເປັນໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ

Identifying key resources you need to run the business

1. ກິດຈະກຳຕ່າໆທີ່ມີສ່ວນຊ່ວຍໃນການສ້າງຄຸນຄ່າໃຫ້ກັບລູກຄ້າ

Identifying key business activities that provides value to customers

1. ຄູ່ຄ້າ ຫຼື ຫຸ່ນສ່ວນຫຼັກທີ່ມີສ່ວນຊ່ວຍໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ

Identifying key partners who can help in your business

1. ຕົ້ນທຶນໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ

Calculating the costs required to run your business

1. ລາຍໄດ້ ແລະ ກຳໄລທີ່ເຂົ້າມາໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ

Calculating the income sources and profits in your business

ແລະ ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບທັງໝົດນີ້ໃນບົດຮຽນຕໍ່ໄປ

You will learn all of these components in full, in the next session.

**Video 02 Value Propositions**

ຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການແມ່ນສິ່ງທີ່ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງເຫດຜົນ

The Value Proposition of the business represents the reasons why…

ວ່າເປັນຫຍັງລູກຄ້າຈຶ່ງຕັດສິນໃຈຊື້ສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຂອງຮ້ານເຮົາແທ່ນທີ່ຈະເປັນຮ້ານອື່ນ

...customers choose to buy from your company and not another.

ເພາະມັນແກ້ໄຂບັນຫາຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຄວາມພຶງພໍໃຈທີ່ໜ້າສົນໃຈກວ່າ

Your business solves customers’ problems or satisfies customers’ needs in better ways.

ຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຈະບົ່ງບອກວ່າສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການທຸລະກິດໃດໜຶ່ງ

Clear Value Proposition tells customers why a specific business’ products/services…

ແຕກຕ່າງດີກວ່າ ແລະ ຄຸ້ມຄ່າທີ່ຈະຊື້ຫຼາຍກວ່າ ຖ້າທຽບໃສ່ກັບທຸລະກິດອື່ນ

…are different, better, and worth purchasing compared to those from similar businesses.

ການມີຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຈະສາມາດຊ່ວຍທ່ານໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear **Value Proposition** helps you:

1. ເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດໂດດເດັ່ນ

To stand out in comparison to others

1. ສາມາດດຶງດູດລູກຄ້າໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດ

To maximize the appeal to customers

1. ສາມາດໄຈ້ແຍກກຸ່ມລູກຄ້າໄດ້

To identify your customers

ຕົວຢ່າງສວນຂອງພວກເຮົາຈັດສົ່ງໝາກເລັ່ນທີ່ສົດ, ສຸກ, ແດງງາມທຸກມື້

For example: I deliver juicy, ripe, red tomatoes daily…

ເພາະພວກເຮົາຢາກໃຫ້ທຸກຄົນສາມາດຊື້ໝາກເລັ່ນໄດ້ທຸກມື້ ແລະ ໄດ້ຮັບອາຫານທີ່ສົດໃໝ່

…because I want to enable people to buy fresh tomatoes every day.

ແລະ ໜ້າຕໍ່ໄປຈະເປັນບົດຝຶກຫັດທີ່ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງທ່ານວ່າແມ່ນຫຍັງ.

The exercise below will help you to identify a value proposition for your business.

**Video 03 Customer Segment**

ຈາກກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ທຸລະກິດນັ້ນໆແມ່ນສາມາດຮູ້ໄດ້ວ່າ

From studying the existing customer groups, a business can know…

ກຸ່ມລູກຄ້າໃດມີຄວາມສຳຄັນ ແລະ ກຸ່ມລູກຄ້າໃດສາມາດເບິ່ງຂ້າມໄປກ່ອນ

…which group of customers are important, and which groups can be ignored.

ເຊິ່ງການເຮັດແບບນີ້ຈະສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານສຸມໃສ່ງົບປະມານໃຫ້ຖືກກັບກຸ່ມເປົ້າໝາຍ

It will help you to focus your limited budget on the right customer groups…

ເພື່ອສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດ

…to create maximum income.

ການທີ່ຮູ້ກຸ່ມລູກຄ້າຊັດເຈນສາມາດຊ່ວຍທ່ານໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear idea of your Customer Segments helps you:

1. ສາມາດສຸມໃສ່ກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ສາມາດສ້າງຜົນກຳໄລໄດ້ຫຼາຍ

To focus on the most profitable customer groups

1. ຕັດສິນໃຈໄດ້ວ່າຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການໃດດີທີ່ສຸດ

To decide which is the best Value Proposition to promote

1. ສາມາດເຂົ້າເຖິງກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ

How to reach those customer groups

ແລະ ໜ້າຕໍ່ໄປຈະເປັນບົດຝຶກຫັດເພື່ອເບິ່ງວ່າກຸ່ມລູກຄ້າຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນໃຜແນ່?

The exercise below can help you to identify your customer segments.

**Video 04 Channels**

ບັນດາຊ່ອງທາງແມ່ນຈຸດສ້າງຄວາມສຳພັນຂອງທຸລະກິດທ່ານຕໍ່ກັບລູກຄ້າ

Channels are ways a business can access its potential customers.

ໃນທຸລະກິດໃດໜຶ່ງແມ່ນສາມາດຖ່າຍທອດຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການໄປສູ້ລູກຄ້າໂດຍຜ່ານຫຼາຍຊ່ອງທາງ

A business can deliver its value proposition to its targeted customers different ways…

ແລະ ຊ່ອງທາງທີ່ມີປະສິດທິພາບແມ່ນຕ້ອງກະຈາຍຂໍ້ມູນໄດ້ໄວ, ມີປະສິທິຜົນ ແລະ ຕົ້ນທຶນບໍ່ສູງ

The right channels help a company to deliver value proposition quickly, efficiently, and cost effectively.

ການມີຊ່ອງທາງທີ່ຊັດເຈນສາມາດຊ່ວຍທ່ານໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear idea of your Channels helps you:

1. ແຈ້ງລູກຄ້າກ່ຽວກັບສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ

To inform customers about your products or services

1. ຖ່າຍທອດຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ

To deliver the Value Proposition

1. ຕິດຕໍ່ພົວພັນກັບລູກຄ້າໄດ້

To connect with customers

1. ຮັບການຊຳລະຈາກລູກຄ້າໄດ້

To receive payment from customers

ໜ້າຕໍ່ໄປຈະເປັນບົດຝຶກຫັດເພື່ອເບິ່ງວ່າຊ່ອງທາງໃດແນ່ທຸລະກິດທ່ານສາມາດເຂົ້າຫາລູກຄ້າໄດ້?

The exercise below can help you to identify the most effective channels to reach customers.

**Video 5 Customer Relationship**

ຄວາມສຳພັນກັບລູກຄ້າ ແມ່ນຄຸນະພາບ ແລະ ວິທີການເອົາໃຈໃສ່ຂອງລູກຄ້າລາຍບຸກຄົນ

Customer relationships are the quality and types of attention you give to individual customers.

ການສ້າງ ແລະ ບຳລຸງຄວາມສຳພັນຂອງລູກຄ້າໃຫ້ເຂັ້ມແຂງແມ່ນ…

Creating and nurturing and strong relationship with a customer is…

ໝາກຫົວໃຈສຳຄັນສູ່ຄວາມສຳເລັດຂອງທຸລະກິດ

…key to the ongoing success of a business.

ລູກຄ້າທີ່ມີຄວາມພຶງພໍໃຈຈະມີແນວໂນ້ມກັບມາຊື້ສິນຄ້າ ຫຼື ໃຊ້ບໍລິການອີກຄັ້ງ

Happy customers are more likely to return…

ພ້ອມທັງບອກຄົນອື່ນກ່ຽວກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ

…and tell others about your business.

ການມີຄວາມສຳພັນກັບລູກຄ້າທີ່ຊັດເຈນສາມາດຊ່ວຍທ່ານໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear idea of your Customer Relationships helps you:

1. ສ້າງຄວາມຊື່ສັດກັບລູກຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງເຮົາໄດ້

To build customer loyalty

1. ຄາດເດົາຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້

To predict customer needs

1. ເຮັດໃຫ້ຖານລູກຄ້າກວ້າງຂື້ນ

To widen your customer base

1. ພັດທະນາຄຸນະພາບເພື່ອຄວາມພຶງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ

To improve quality with their suggestions

ໜ້າຕໍ່ໄປຈະເປັນບົດຝຶກຫັດເພື່ອເບິ່ງວ່າຄວາມສຳພັນຂອງລູກຄ້າຕໍ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານເປັນແນວໃດ.

The exercise below can help you to establish good relationships with your customers.

**Video 06 Key Resources**

ວັດຖຸດິບຫຼັກແມ່ນເວົ້າເຖິງທຸກອົງປະກອບທີ່ນັກທຸລະກິດຕ້ອງມີ ແລະ ໄດ້ໃຊ້

Resources refer to all things that you must have, are available…

ພ້ອມທັງງົບປະມານທີ່ຈະໃຊ້ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດເຊັ່ນ: ອຸປະກອນ, ວັດຖຸດິບ ແລະ ອົງປະກອບອື່ນໆ

…and money that must be spent to operate the business such as equipment, raw materials and other items.

ລວມໄປເຖິງອຸກະກອນໃນການນຳສະເໜີຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ

Key resources are the resources that allow a business to create and offer a value proposition…

ການເຂົ້າເຖິງຂອງຕະຫຼາດ ການຮັກສາສາຍສຳພັນກັບລູກຄ້າ ແລະ ການສ້າງລາຍໄດ້ໃຫ້ກັບທຸລະກິດ

…reach markets, maintain relationships with customer segments, and earn income.

ການກຳນົດວັດຖຸດິບຫຼັກທີ່ຊັດເຈນສາມາດຊ່ວຍທ່ານໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear idea of your Key Resources helps you:

1. ສາມາດຮູ້ໄດ້ວ່າຫຸ້ນສ່ວນຫຼັກຂອງເຮົາແມ່ນໃຜ

To define required key partnerships

1. ຮູ້ໂຄງສ້າງຂອງຕົ້ນທຶນ

To know all the costs involved

1. ສາມາດຄາດການອານາຄົດໄດ້

To anticipate the future

ສຳລັບໜ້າຕໍ່ໄປແມ່ນບົດຝຶກຫັດເພື່ອກຳນົດວັດຖຸດິບຫຼັກຂອງທ່ານທີ່ຈະຕ້ອງມີໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ

The exercise below will help you to identify needed key resources to run the business,

**Video 07 Key Activities**

ກິດຈະກຳຫຼັກແມ່ນທຸກສິ່ງທີ່ເຮົາຈະເຮັດແຕ່ຕົ້ນຈົນຈົບ ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດດຳເນີນໄປໄດ້

Key activities are things needed be done from beginning to the end in order to run a business:

ນັບຕັ້ງແຕ່ ການອອກແບບຜະລິດຕະພັນ ການຈັດຊື້ອຸປະກອນ ຫຼື ວັດຖຸດິບ

From designing the product and buying equipment and raw materials…

ເພື່ອການຜະລິດ ແລະ ການຂາຍສິນຄ້າທີ່ສົມບູນແລ້ວ

…to production and selling of the finished products/services.

ຖ້າຫາກວ່າເຈົ້າລືມກິດຈະກຳສຳຄັນໃດໜຶ່ງ ຫຼື ບໍ່ບໍລິຫານເວລາໃຫ້ເໝາະສົມແຕ່ລະໜ້າວຽກ

If you forget about an important activity, or poorly manage the time required for each task…

ເຈົ້າອາດຈະໄດ້ຮັບຜົນລັບທີ່ບໍ່ດີ ຫຼື ບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນຫຍັງເລີຍ

…then you may end up with bad results or no result at all.

ຖ້າຮູ້ກິດຈະກຳຫຼັກທີ່ຊັດເຈນຈະຊ່ວຍເຈົ້າໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear idea of your Key Activities helps you

1. ສາມາດສ້າງຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ

To create your Value Proposition

1. ສາມາດວາງແຜນໃນໜ້າວຽກ

To plan tasks and actions

1. ສາມາດບໍລິຫານທຸລະກິດຂອງເຈົ້າ

To manage your business

ໜ້າຕໍ່ໄປຈະເປັນບົດຝຶກຫັດທີ່ຈະໃຫ້ແຕ່ລະຄົນຂຽນກິດຈະກຳຫຼັກທີ່ຈະນຳເນີນໃນທຸລະກິດຂອງຕົນເອງ

The exercise below will help you to list out the key activities.

**Video 08 Key partners**

ຫຸ້ນສ່ວນຫຼັກແມ່ນສາຍພົວພັນຂອງເຮົາ ກັບຜູ້ສະໜອງວັດຖຸດິບ

Key partnerships are connections with suppliers…

ແລະ ຫຸ້ນສ່ວນທີ່ເຮັດໃຫ້ການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຮົາເປັນໄປໄດ້

…and/or partners that allow your business to function…

ເພື່ອການດຳເນີນທຸລະກິດໃຫ້ປະສົບຜົນສຳເລັດ

…and operate successfully.

ຫຸ້ນສ່ວນຫຼັກເຈົ້າເຂົ້າເຖິງວັດຖຸດິບທີ່ເຈົ້າຕ້ອງການ,

Key partnerships help you to access the Key Resources you need…

ລວມເຖິງການບໍລິການ, ສິນຄ້າ ເຄື່ອງມືທີ່ຈະໃຊ້ເຂົ້າໃນກິດຈະກຳຫຼັກ

…and the services, products, or tools for your Key Activities.

ຕົວຢ່າງ: ຖ້າເຈົ້າຈະປະລິດເກີບໜັງເຈົ້າຈະຕ້ອງໄປຫາຜູ້ທີ່ສະໜອງວັດຖຸດິບ ຫຼືວ່າໜັງ

For example, if you are making leather shoes, you need leather…

ທີ່ມີຄຸນພາບ ,ຈັດສົ່ງຕາມກຳນົດ ແລະ ລາຄາສົມເຫດສົມຜົນ

…that you can trust for quality, delivery time, and competitive price.

ການມີຫຸ່ນສ່ວນທີ່ຊັດເຈນສາມາດຊ່ວຍເຈົ້າໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear idea of your Key Partnerships helps you

1. ໄດ້ຮັບວັດຖຸດິບ ແລະ ກິດຈະກຳ

To acquire resources and activities

1. ຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ ແລະ ສິ່ງທີ່ບໍ່ແນ່ນອນ

To reduce risks and uncertainty

1. ໃຊ້ແຜນທຸລະກິດຢ່າງເໝາະສົມ

To optimize your business model

ແລະຕໍ່ໄປແມ່ນຈະໃຫ້ເຈົ້າຂຽນວ່າແມ່ນໃຜແນ່ທີ່ຈະເປັນຫຸ້ນສ່ວນຫຼັກໃນທຸລະກິດຂອງເຈົ້າ?

The exercise below will help you to list out who will be your key partners.

**Video 09 Cost Structure**

ທຸກທຸລະກິດແມ່ນມີຕົ້ນທຶນ

Every business has costs.

ຕົ້ນທຶນ ແມ່ນແຫຼ່ງທຶນທີ່ທຸລະກິດຂອງເຈົ້າໃຊ້ເຂົ້າໃນການຜະລິດ, ຂາຍ ແລະ ການບໍລິການ

Costs are all the financial resources your business spends to make and sell your products or services

ການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນ ແມ່ນການຄຳນວນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທັງໝົດໃນການຜະລິດ, ການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການ

Costing is the way you calculate the total costs of making or selling a product, or providing a service.

ຕົ້ນທຶນສາມາດກວມເອົາຄ່າເຊົ່າ, ຄ່າເສຍເວລາຂອງເຮົາ ຫຼື ເງິນເດືອນຂອງເຮົາ

Costs can include rent, staff, your own time/salary,

ຄ່ານຳ້, ຄ່າໄປ, ຄ່າໂຄສະນາ, ຄ່າຂົນສົ່ງ, ອຸປະກອນ ແລະ ວັດຖຸດິບ ເພື່ອຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງທຸລະກິດນັ້ນໆ

Electricity, water, advertising, transportation, equipment, and raw materials to create the products or services.

ແຜນການ ແລະ ໂຄງຮ່າງຕົ້ນທຶນທີ່ຊັດເຈນສາມາດຊ່ວຍເຈົ້າໄດ້ດັ່ງນີ້

A clear idea of your Cost Structure helps you

1. ຫຼຸດຕົ້ນທຶນ

To reduce costs

1. ຄວບຄຸມຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ

To control expenditure

1. ກຳນົດລາຄາ

To set prices

ຕໍ່ໄປແມ່ນບົດຝຶກຫັດທີ່ໃຫ້ຂຽນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຮົາ

The exercise below will help you to know your cost structure.

Video 10 Revenue Streams and Profit

ລາຍໄດ້ຫຼັກ ແມ່ນເງິນສົດ ຫຼື ເງິນຈາກຊ່ອງທາງອື່ນທີ່ທຸລະກິດໄດ້ຈາກກຸ່ມລູກຄ້າ

A Revenue Stream is defined as the income a business get from each customer segment.

ຈື່ໄວ້ວ່າຕ້ອງຫັກຕົ້ນທຶນອອກຈາກລາຍໄດ້ ເພື່ອທີ່ເຫຼືອຈະເປັນກຳໄລ

It’s important to note that costs may be subtracted from revenue to create profit

ແຕ່ລະບໍລິສັດຈະຕ້ອງຕັ້ງຄຳຖາມໃຫ້ກັບຕົນເອງວ່າ

A company must ask itself:

ຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການໃດທີ່ລູກຄ້າຈະເຕັມໃຈຈ່າຍ

What value is each Customer Segment truly willing to pay for?

ການຕອບຄຳຖາມນີ້ໄດ້ແມ່ນຈະຊ່ວຍໃຫ້ບໍລິສັດ

Successfully answering that question allows…

ສ້າງລາຍໄດ້ໜຶ່ງທາງ ຫຼື ຫຼາຍກວ່ານັ້ນຈາກແຕ່ລະກຸ່ມລູກຄ້າ.

…the business to generate one or more Revenue Streams from each Customer

ການຮູ້ກ່ຽວກັບລາຍໄດ້ຫຼັກສາມາດຊ່ວຍເຈົ້າໄດ້ດັ່ງນີ້

Knowing your Revenue Streams helps you:

1. ເຂົ້າໃຈວ່າແມ່ນຫຍັງທີ່ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າເຕັມໃຈທີ່ຈະຈ່າຍ

To understand what customers are willing to pay for

1. ສາມາດຄິດໄລ່ກຳໄລຈາກແຕ່ລະລາຍໄດ້

To calculate profitability of different streams

1. ຮູ້ວິທີການຕັ້ງລາຄາທີ່ແຕກຕ່າງກັນ

To set different pricing mechanisms

ໜ້າຕໍ່ໄປຈະເປັນບົດຝຶກຫັດທີ່ໃຫ້ເຮົາເຮັດກ່ຽວກັບລາຍໄດ້ ແລະ ກຳໄລ

Below is the exercise about Revenue Streams and Profit.