**Level 3 Lesson 4: Costs & Income**

|  |
| --- |
| **1. Description Content** |
| ແລະແລ້ວເຮົາກໍມາຮອດບົດທີ 4 – ບົດຮຽນສຸດທ້າຍທີ່ຈະປະກອບແຜນວາດທຸລະກິດຂອງເຈົ້າໃຫ້ເສົມບູນ.  ໃນບົດນີ້, ເຈົ້າຈະໄດ້ກຳນົດທຸກໆຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຈິໃຊ້ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ. ພ້ອມທັງຈະໄດ້ສຳຫຼວດວ່າເຮັດແນວໃດຈະມີລາຍໄດ້ ແລະ ກຳໄລທີ່ຫຼາຍຂື້ນ.  ເລີ່ມເລີຍບໍ່?!  **Button:** ເລີ່ມເລີຍ! |

|  |
| --- |
| **2. Description Content** |
| ເພື່ອໃຫ້ແຜນວາດທຸລະກິດສຳເລັດ, ເຈົ້າຈະຕ້ອງເບິ່ງອີກສອງສ່ວນສຸດທ້າຍ: ໂຄງຮ່າງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ, ລາຍໄດ້ ແລະ ກຳໄລ. ມາເລີ່ມກັນທີ່ໂຄງຮ່າງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ.  ຖ້າພ້ອມແລ້ວກົດຫຼີ້ນວິດີໂອລຸ່ມນີ້ເລີຍ.  VIDEO 9: Cost Structure  **ຄຳຖາມແນະນຳສຳລັບສ່ວນທີ 8: ໂຄງຮ່າງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ**   1. ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງແນ່ທີ່ເກີດຂື້ນເມື່ອເຈົ້າເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ? 2. ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃດທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດທີ່ເຈົ້າຕ້ອງໃຊ້ເພື່ອເລີ່ມທຸລະກິດ? 3. ວັດຖຸດິບຫຼັກໃດທີ່ແພງທີ່ສຸດ 4. ກິດຈະກຳຫຼັກໃດທີ່ແພງທີ່ສຸດ?   ຂຽນຄຳຕອບແຕ່ລະຄຳຖາມໃສ່ປ່ອງ ໂຄງຮ່າງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ໃນແຜນວາດທຸລະກິດ. ເຮົາມາຕໍ່ກັນກັບຝາກລາຍໄດ້ຫຼັກກັນດີບໍ່?  **Button:** ແນ່ນອນ. |

|  |
| --- |
| **3. Description Content** |
| ຂຽນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ເປັນຕາກັງວົນອອກມາ, ແຕ່ຢ່າອຸກໃຈ! ຮອດຕອນທີ່ຕ້ອງເບິ່ງຫຼຽນທັງສອງຝາກແລ້ວ- ມາເບິ່ງວ່າເຮົາຈະມີລາຍໄດ້ ໄດ້ແນວໃດ? ຖ້າພ້ອມແລ້ວໄປເບິ່ງວິດີໂອນຳກັນເລີຍ.  VIDEO 10: Revenue Streams and Profit  **ຄຳຖາມແນະນຳສຳລັບສ່ວນທີ 9: ລາຍໄດ້ຫຼັກ ແລະ ກຳໄລ**   1. ເຈົ້າຈະຫາເງິນໄດ້ແນວໃດ? ດ້ວຍວິທີໃດແນ່? 2. ເຈົ້າຈະຫາເງິນໄດ້ເທົ່າໃດ? 3. ຈະຕັ້ງລາຄາສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການເທົ່າໃດ? 4. ສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ໃກ້ຄຽງກັບເຮົາໂຕໃດທີ່ລູກຄ້າກຳລັງບໍລິໂພກຢູ່? 5. ລູກຄ້າຈະໃຊ້ຈ່າຍກັບສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການບອງເຈົ້າບໍ່?   ມີຄຳຖາມຫຼາຍຢ່າງທີ່ຕ້ອງຕອບ, ແຕ່ມັນຄຸ້ມຄ່າແນ່ນອນ. ຂຽນຄຳຕອບຂອງເຈົ້າໃສ່ໃນປ່ອງ ລາຍໄດ້ຫຼັກ ແລະ ກຳໄລ. ກົດປຸ່ມຕໍ່ໄປເພື່ອສືບຕໍ່.  **Button:** ຕໍ່ໄປ. |

|  |
| --- |
| **4. Description Content** |
| A Graphic: Now What?  (ລະແນວໃດຕໍ່?)  ຍິນດີນຳ! ມີຫຼາຍສິ່ງທີ່ຕ້ອງເຮັດ, ແຕ່ເຈົ້າກໍສຳເລັດການຮ່າງ ແຜນວາດທຸລະກິດ ອັນທຳອິດຂອງຕົນເອງ. ຕອນນີ້, ເຮົາກັບມາເບິ່ງຄືນກັນອີກໜ້ອຍໜຶ່ງ ວ່າແຕ່ລະສ່ວນມັນເຊື່ອງໂຍງກັນແບບໃດ.  ຈື່ບໍ່? ວ່າແຜນທຸລະກິດຂອງເຈົ້າ ມັນເປັນເຈ້ຍແຜ່ນໜຶ່ງ, ໝາຍຄວາມວ່າເຈົ້າສາມາດແກ້ໄຂ, ຍັບຍ້າຍ ຫຼື ເຮັດຄືນສ່ວນໃດກໍໄດ້ໃຫ້ເປັນໄດຄາມທີ່ເຈົ້າຕ້ອງການ. ອີກຢ່າງໜຶ່ງກໍຄື, ເຈົ້າສາມາດເຮັດຄືນ ຫຼື ແກ້ໄຂຊຳ້ໆຈົນກວ່າຈະພໍໃຈກັບ ແຜນວາດທຸລະກິດນີ້.  ແຕ່ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ເຈົ້າເລີ່ມຂະບວນການນນີ້ໄດ້, ກະລຸນາກົດ ຖັດໄປ ເພື່ອເບິ່ງຄຳແນະນຳເພີ່ມເຕີມ.  **Button:** ຖັດໄປ. |

|  |
| --- |
| **5. Description Content** |
| ທັນເປັນເລື່ອງທຳມະດາຫຼາຍທີ່ຮ່າງທຳອິດຂອງແຜນທຸລະກິດຈະມີຄວາມສັບສົນ, ຂາດຢ່າງໃດຢ່າງໜຶ່ງ ຫຼື ເບິ່ງຄືໃຊ້ບໍ່ໄດ້ຕອນທີ່ເຈົ້າເບິ່ງມັນ.  ນັ້ນເປັນເຫດຜົນວ່າເປັນຫຍັງຕ້ອງເບິ່ງຄືນ 8 ຈຸດນີ້ເພື່ອພັດທະນາແຜນຂອງເຈົ້າ:  1. ໃຫ້ຄຳໜຶ່ງວ່າ ແຜນວາດທຸລະກິດ ແມ່ນແຜນແມ່ບົດ - ເຮັດໃຫ້ແຜນສຳເລັດຈາກຈຸດ ກ ໄປຫາ ຮ. ການເດີນທາງມັກຈະເລີ່ມຈາກຂັ້ນຕອນທຳອິດ. ກະແຈສຳຄັນຄືຕ້ອງຄິດໄປເປັນໄລຍະ, ວ່າອັນໃດແມ່ນບາດກ້າວທຳອິດທີ່ແນ່ນອນທີ່ຈະໃຊ້ໃນການທົດລອງເຮັດທຸລະກິດ? ອັນໃດທີ່ສາມາດເພີ່ມໃສ່ນຳຫຼັງ?  2. ອອກໄປສັງເກດ ແລະ ສຶກສາຕູ່ແຂ່ງ. ສັງເກດວ່າ ສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຂອງເຂົາເຈົ້າ ຕັ້ງລາຄາໄວ້ເທົ່າໃດ, ຄຸນະພາຍຊຳ່ໃດ, ໃຜທີ່ຊົມໃຊ້ທຸລະກິດເຂົາເຈົ້າ ແລະ ຍ້ອນຫຍັງ, ລາຍໄດ້ເທົ່າໃດທີ່ເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດນັ້ນໆດຳເນີນໄປໄດ້. ຂໍ້ມຸນເຫຼົ່ານີ້ເຮັດໃຫ້ເຈົ້າເຂົ້າໃຈ ຕົ້ນທຶນ, ລາຄາ ແລະ ລາຍໄດ້ຂອງຄູ່ແຂ່ງໄດ້ຫຼາຍຂື້ນ.  3. ໃນທາງກັບກັນ, ເຈົ້າຈະສາມາດໃຊ້ຂໍ້ມູນເຫຼົ່ານີ້ໃນການປະເມີນ ຂໍ້ສະເໜີ, ຕົ້ນທຶນ, ລາຄາ, ແລະ ລາຍໄດ້ທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດເຈົ້າເກີດຂື້ນໄດ້.  ກະລຸນາກົດ ຖັດໄປ ເພື່ອອ່ານຂໍ້ 4 ຫາ 8.  **Button:** ຖັດໄປ. |

|  |
| --- |
| **6. Description Content** |
| A Graphic  4. ໂອ້, ຢ່າລືມກວມເອົາເງິນເດືອນໃຫ້ຕົນເອງ ແລະ ຄົນທີ່ຊ່ວຍເຈົ້າໃນການດຳເນີນທຸລະກິດໃສ່ໃນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍນຳເດີ້. ຈື່ໄວ້ວ່າ, ບາງຕົນບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງເັດວວຽກເຕັມເວລາ, ແຕ່ບາງຄົນເຮັດ ແລະ ບາງເທື່ອກໍໃຊ້ຄົນນອກນຳ.  5. ເມື່ອເຈົ້າຫາທາງໃຫ້ທຸລະກິດຂອງເຈົ້າດຳເນີນໄດ້ແລ້ວ, ຢ່າຟ້າວຢຸດຢູ່ນີ້ເທື່ອ. ຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປໃຫ້ກຳນົດວ່າ ເຈົ້າຕ້ອງການສ້າງລາຍຮັບອີກເທົ່າໃດ ແລະ ມີຫຍັງແນ່ທີ່ຕ້ອງປັບປ່ຽນເພື່ອໃຫ້ໄກ້ກຳໄລ. ຈື່ໄວ້ວ່າ: ຖ້າເຮົາມີລາຍຮັບຫຼາຍກວ່າຕົ້ນທຶນການຜະລິດ, ຕອນນັ້ນແມ່ນຕອນທີ່ເຈົ້າມີກຳໄລ, ກຳໄລສາມາດກວມເອົາ 30% ຂອງລາຍໄດ້ທັງໝົດ.  6. ໃນການບໍລິຫານກຳໄລ, ເຮົາຈະໃຊ້ກົດ 1/3. ໜຶ່ງສ່ວນສາມແມ່ນເກັບໄວ້ເປັນເງິນສຸກເສີນ, ອີກສ່ວນໜຶ່ງໄວ້ສຳລັບລົງທຶນຄືນ ຫຼື ຂະຫຍາຍທຸລະກິດ. ແລະ ສ່ວນສຸດທ້າຍຈຶ່ງເປັນກຳໄລສຸດທິ.  ກະລຸນາກົດ ຖັດໄປເພື່ອອ່ານຂໍ້ 7 ຫາ 8.  **Button:** ຖັດໄປ. |

|  |
| --- |
| **7. Description Content** |
| 7. ຕອນນີ້, ອອກໄປນອກ ແລະ ທົດລອງຄວາມຄິດການເຮັດທຸລະກິດຂອງທ່ານກັບກຸ່ມຄົນທີ່ເຈົ້າກຳນົດໃຫ້ເປັນກຸ່ມລູກຄ້າ. ບອກເຂົາເຈົ້າກ່ຽວກັບກ່ຽວກັບຄວາມຄິດຂອງເຈົ້າ ແລະ ຖາມຄຳເຫັນຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຄຳຖາມທີ່ຈະໃຊ້ແລກປ່ຽນນຳກຖ່ມລຸກຄ້າຄື: “ເຈົ້າຈະຊື້ສິ່ງນີ້ນຳຂ້ອຍໃນລາຄານີ້ບໍ?” ເປັນຫຍັງຈຶ່ງຊື້ ແລະ ບໍ່ຊື້? ເຈົ້າຈະແປກໃຈກັບຄຳເຫັນທີ່ເຂົາເຈົ້າໃຫ້ມາ.  8.ຈື່ໄວ້ວ່າ: ແຜນວາດທຸລະກິດນີ້ເປັນພຽງຮ່າງເທົ່ານັ້ນ. ໂຕເຈົ້າເຕັມໄປດ້ວຍຄວາມຄິດສ້າງສັນ ແລະ ຄວາມສາມາດທີ່ຈະປັບປຸງມັນຈົນກວ່າຈະສົມບູນ. ຢ່າຟ້າວທໍ້. ສູ້ຕໍ່ໄປຈົນກວ່າຈະສຳເລັດ.  ແລະນີ້ເປັນຂໍ້ແນະນຳພຽງບາງສ່ວນ. ເຈົ້າຍັງສາມາດຕັ້ງຄຳຖາມອື່ນໆໃຫ້ກັບຕົນເອງໄດ້ເຊັ່ນກັນ. ຍິ່ງກຽມໂຕເທົ່າໃດ ຍິ່ງມີໂອກາດສຳເລັດຫຼາຍເທົ່ານັ້ນ.  ຖ້າພ້ອມຈະຈົບບົດຮຽນນີ້ກົດປຸ່ມ ຖັດໄປ ເລີຍ  **Button:** ຖັດໄປ. |

|  |
| --- |
| **8. Description Content** |
| A Graphic of Congratulations  ຂໍສະແດງຄວາມຍິນດີ! ເຈົ້າມາໄກຫຼາຍ, ແຈ່ກ່ອນຈະຈາກກັນມື້ນີ້, ເຮົາຢາກໄດ້ຄຳຕິຊົມຂອງເຈົ້າ.  ຖ້າເຈົ້າຢາກຮຽນຕໍ້ກັບລະດັບທີ 3, ບອກໃຫ້ເຮົາຮູ້ວ່າມີຫຍັງແນ່ທີ່ເຈົ້າຢາກຮຽນ.  ເຈົ້າສາມາດບອກເຮົາໃນກ່ອງໃຫ້ຄຳເຫັນທ້າຍບົດນີ້.  ຫວັງວ່າເຮົາຈະໄດ້ສ້າງບົດຮຽໃໝ່ໆ ທີ່ຈະຊ່ວຍເຈົ້າໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ. ຊ່ວຍບອກໃຫ້ເຮົາຮູ້ແນ່.  ແລ້ວພໍ້ກັນ.  **Button:** ໃຫ້ຄະແນນບົດນີ້. |