



# ທຶນສົມທົບເພື່ອສິ່ງເສີມທຸລະກິດ ທສທ II

## ໃນສະບັບນີ້:

ຄວາມຄືບໜ້າຂອງ ທສທ II ຮອດປະຈຸບັນ

ຝົບກັບທີມງານ: ທ່ານ ອາທິດ

ການສ້າງເວັບໄຊສໍາລັບ

ທຸລະກິດຂອງທ່ານ:

ບາງຄໍາແນະນໍາ

ຊ່ວຍເຕືອນຄວາມຈໍາທ່ານ:

ທສທ II ດໍາເນີນງານຄືແນວໃດ?

[www.baflaos.com](http://www.baflaos.com)

# ບົດຂ່າວ

ສະບັບທີ. 3, ມັງກອນ 2022

**T**rade  
for **D**evelopment  
ກະຊວງອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ  
Ministry of Industry and Commerce-Lao PDR  
[www.t4dlaos.org](http://www.t4dlaos.org)





**ຄວາມຄືບໜ້າຂອງ ທສທ II ຮອດປະຈຸບັນ**

ເມື່ອພວກເຮົາຍົກມືຂຶ້ນສິ່ງທ້າຍປີ 2021 ດ້ວຍຄວາມສຸກ, ແລະ ຕ້ອນຮັບປີ 2022 (ດ້ວຍຄວາມລະມັດລະວັງ) , ທີມ ທສທ II ສາມາດລາຍງານກ່ຽວກັບຄວາມຄືບໜ້າປະຈຸບັນ.

ນັບແຕ່ກາງເດືອນມັງກອນ, ໂຄງການ ທສທ II ໄດ້ເຊັນສັນຍາ ການໃຫ້ທຶນສົມທົບ ປະມານ 240 ສັນຍາ, ທຽບເທົ່າກັບ ປະມານ \$1.3 ລ້ານໂດລາສະຫະລັດຂອງກອງທຶນ. ໃນຈຳນວນທີ່ກ່າວມາເຫຼົ່ານີ້, ຫຼາຍກວ່າ 145 ສັນຍາໄດ້ຮັບການ ເບີກຈ່າຍເປັນທີ່ຮຽບຮ້ອຍ, ເຊິ່ງເທົ່າກັບມູນຄ່າຫຼາຍກວ່າ \$830,000 ໂດລາສະຫະລັດ.

ເຖິງແມ່ນວ່າ ທສທ II ໄດ້ວາງຄາດໝາຍການປິດໂຄງການໄວ້ ໃນເດືອນເມສາ 2022, ປະຈຸບັນພວກເຮົາຄາດວ່າຈະມີການ ເພີ່ມໄລຍະເຕີມອີກເປັນເວລາສອງປີ, ຈົນເຖິງເດືອນເມສາ 2024, ຄ່ຽງຄູ່ກັບອົງປະກອບອື່ນໆ ພາຍໃຕ້ໂຄງການສົ່ງເສີມ ຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ ແລະ ການຄ້າ ໃນລາວ, ດຳເນີນໂດຍ ກະຊວງ ອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ. ແລະ ໃນ ຂະນະດຽວກັນ, ຄວາມຕັ້ງໃຈເບື້ອງຕົ້ນທີ່ຈະເບີກຈ່າຍໃຫ້ໄດ້ ຈຳນວນ 300 ທຶນ ພາຍໃນໄລຍະທັງໝົດຂອງ ໂຄງການ, ເປົ້າໝາຍດັ່ງກ່າວປະຈຸບັນໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນເຖິງ 500 ທຶນ.

ນອກຈາກການໃຫ້ທຶນສົມທົບແລ້ວ, ທສທ II, ທີມພວກເຮົາ ຍັງໃຫ້ຄຳແນະນຳໂດຍກົງຕໍ່ທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການການ ແນະນຳ ໂດຍບໍ່ເສຍຄ່າ. ຖ້າທ່ານສົນໃຈ, ສາມາດລົງທະບຽນ ໃນເວັບໄຊຂອງພວກເຮົາ ([www.baflaos.com](http://www.baflaos.com)) ແລະ ສາມາດເລີ່ມການສົນທະນາ. ຫຼາຍກວ່າ 950 ບໍລິສັດໄດ້ ລົງທະບຽນເທິງເວັບໄຊຂອງພວກເຮົາ, ແລະ ພວກເຮົາມີ ຜູ້ ຕິດຕາມ ຫຼາຍກວ່າ 2,000 ຄົນໃນໜ້າFacebook – ຖ້າ ທ່ານຍັງບໍ່ທັນເຫັນມັນ, ລອງເຂົ້າໄປເບິ່ງ!

ສຳລັບ ທສທ II ໃນຕໍ່ໜ້າ? ໃນປີ 2022, ພວກເຮົາຕັ້ງເປົ້າ ໝາຍໃນການເພີ່ມການໃຫ້ບໍລິການຂອງພວກເຮົາຢູ່ນອກ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ ຈະອີງຕາມສະຖານະ ການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດ, ແລະ ມາດຕະການເຝົ້າລະວັງ ທີ່ ວາງອອກເພື່ອຈຳກັດການແຜ່ລະບາດ. ແຕ່ຖ້າການກັບຄືນສູ່ ສະພາບປົກກະຕິຂອງທຸລະກິດໃນປີ 2022, ທສທ II ຕ້ອງການເປັນສ່ວນໜຶ່ງໃນການເຮັດບົດບາດສະໜັບສະໜູນ ການຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດໃຫ້ສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍຕົວ.

ຕາມການຫັນປ່ຽນຍຸດທະສາດຂອງທຸລະກິດຈາກການປ້ອງກັນ ຕົນເອງ ໃນລະຫວ່າງປີ 2020-21 ມາເປັນຍຸດທະສາດການຈຸ ໂຈມໃນປີ 2022+, ທສທ II ຈະຢູ່ຄຽງຂ້າງ ເພື່ອຊ່ວຍພວກ ເຂົາປະຕິບັດຍຸດທະສາດນີ້. ສະພາບແວດລ້ອມການດຳເນີນ ທຸລະກິດ ພາຍຫຼັງການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດ ແມ່ນຂ້ອນຂ້າງ ຈະແຕກຕ່າງຈາກໄລຍະກ່ອນປີ 2020, ຍ້ອນຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ບຸລິມະສິດຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ ແລະ ລູກຄ້າມີວິວັດທະນາການ, ແລະ ປ່ຽນແປງຍ້ອນປະສິບການແປກໃໝ່ທີ່ພວກເຂົາໄດ້ພົບພໍ້. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເປັນກາລະໂອກາດໃນການເຕີບໂຕສຳລັບບໍລິສັດ ທີ່ ຈະຍາດແຍ່ງໂອກາດ.

**ຝົບກັບທີມງານ: ທ່ານ ອາທິດ**

ທ່ານ ອາທິດ ປະທຸມວັນ ຫາກຮ່ວມງານກັບທີມ ທສທ II, ເພື່ອຊ່ວຍດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບ ໂຄງການ ໃນອີກຫຼາຍເດືອນຕໍ່ໜ້າ. ລາວແມ່ນທີ່ປຶກສາດ້ານ ITC ແລະ ສຳລັບ ໂຄງການຄຼິນິກ MSME, ໃນລາວ ແລະ ເປັນຜູ້ກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດການຕະຫຼາດ iCAAN. ພວກເຮົາຖາມ ທ່ານ ອາທິດ ຄຳຖາມຈຳນວນໜຶ່ງ.

*ໃນຄວາມຄິດຂອງທ່ານ, ການຕະຫຼາດຂອງບໍລິສັດລາວ ທີ່ໜ້າ ດຶງດູດທີ່ສຸດ ທີ່ທ່ານເຫັນຜ່ານມາໃນໄລຍະການແຜ່ລະບາດ ຂອງພະຍາດ ແມ່ນຂອງບໍລິສັດໃດ?*

“ການແຜ່ລະບາດ ແມ່ນເປັນເວລາທີ່ບໍລິສັດວາງແຜນລ່ວງໜ້າ, ແລະ ພັດທະນາຕົນເອງເພື່ອກຽມພ້ອມພາຍຫຼັງການລະບາດ ຂອງພະຍາດ ‘ວິຖີດຳລົງຊີວິດແບບໃໝ່’. ພວກເຮົາເຫັນສິນຄ້າ ຍີ່ຫໍ້ຈຳນວນໜຶ່ງໄດ້ ນຳໃຊ້ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດໃໝ່ ທີ່ມີ ຄວາມດຶງດູດ. ແຕ່ພວກເຮົາກໍ່ເຫັນບໍລິສັດຈຳນວນໜຶ່ງທີ່ດຽວກັນ ກັບວິທີການດຳເນີນທຸລະກິດຮູບແບບໃໝ່. ຕົວຢ່າງ, ບໍລິສັດ ຜະລິດເຂົ້າຂອງລາວຂະໜາດນ້ອຍ ໄດ້ປະສົມປະສານການ ຕະຫຼາດ ແລະ ການຂາຍ ໃນຮູບແບບ ‘ ການຂາຍອອນລາຍ ’ ໂດຍນຳໃຊ້ຊ່ອງທາງ Facebook. ສິ່ງນີ້ຊ່ວຍໃຫ້ ເພີ່ມທັງຈຳນວນຜູ້ເຂົ້າຊົມ ແລະ ການຂາຍສິນຄ້າຍີ່ຫໍ້ດັ່ງກ່າວ ໃນເວລາ ດຽວກັນ, ທິດແທນການສຸມໃສ່ພຽງແຕ່ການຂາຍຜ່ານທາງ ຊ່ອງທາງດັ້ງເດີມເທົ່ານັ້ນ.

ພວກເຮົາຍັງເຫັນກິດຈະກຳ P2C ຫຼາຍຂຶ້ນ (ຜູ້ຜະລິດເຖິງຜູ້ ຊົມໃຊ້), ໂດຍບໍລິສັດຈຳນວນໜຶ່ງນຳໃຊ້ສື່ທາງສັງຄົມ, ແອັບ, ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີອື່ນໆ ໃນການຂາຍໂດຍກົງຫາຜູ້ຊົມໃຊ້, ແລະ ຂ້າມຜ່ານບໍລິສັດຈຳໜ່າຍ ແລະ ຂາຍຍ່ອຍ. ຜູ້ທີ່ມານຳຫຼັງ ຕ້ອງໄດ້ເປັນຜູ້ນຳເກມ ໂດຍສະເພາະ ກ່ຽວກັບສິ່ງທີ່ຈະສະເໜີ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ຜະລິດ, ຕອບແທນສຳລັບຄ່ານຳຍາຍໜ້າການຂາຍຂອງ ເຂົາເຈົ້າ, ຊຶ່ງໃນທີ່ສຸດເປັນປະໂຫຍດໃຫ້ຜູ້ຊົມໃຊ້. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ເປັນເວລາທີ່ໜ້າຕື່ນເຕັ້ນ!”

*ທ່ານຄິດວ່າ ສື່ທາງສັງຄົມ ໃນປະຈຸບັນ ແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນ ເທົ່າກັບສື່ດັ້ງເດີມບໍ່ ສຳລັບຈຸດປະສົງດ້ານການຕະຫຼາດ?*

“ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າ ສື່ທາງສັງຄົມແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນຫຼາຍ ໃນ ປະຈຸບັນ, ຫຼື ອາດສຳຄັນກວ່າຮູບແບບການຕະຫຼາດແບບ ດັ້ງເດີມ ໂດຍສະເພາະ ຕະຫຼາດໃນລາວ. ຈຳນວນຜູ້ຊົມໃຊ້ແມ່ນ ຍັງເພີ່ມຂຶ້ນທຸກປີ, ໂດຍສະເພາະ Facebook. ມັນບໍ່ພຽງແຕ່ ສະໜອງເຄື່ອງມືການຕະຫຼາດທີ່ສຳຄັນ, ແຕ່ Facebook ແມ່ນເວທີທີ່ຊ່ວຍເຊື່ອມຕໍ່ຍີ່ຫໍ້ຕ່າງໆ ກັບເປົ້າໝາຍຜູ້ຊົມໃຊ້ທີ່ ຖືກຕ້ອງ. ສິ່ງນີ້ແມ່ນບໍ່ສາມາດປະຕິບັດໄດ້ຜ່ານການໂຄສະນາ ທາງໜັງສືພິມ ຫຼື ປ້າຍໂຄສະນາ. ສະນັ້ນ, ງົບປະມານການ ຕະຫຼາດຂອງບໍລິສັດສາມາດຈ່າຍຢ່າງມີປະສິດທິຜົນ ແລະ ຢ່າງ ສະຫຼາດຫຼັກແຫຼມກວ່າເກົ່າ.”

*ຖ້າໃຫ້ທ່ານ ແນະນຳບໍລິສັດ ທີ່ກຳລັງວາງແຜນການຕະຫຼາດ ເປັນຄັ້ງທຳອິດ, ຄຳແນະນຳສາມຫຼັກການອັນສຳຄັນອັນໃດທີ່ ທ່ານຈະໃຫ້?*

ຄຳຕອບແມ່ນຂ້ອນຂ້າງງ່າຍດາຍ. ບໍລິສັດໃໝ່ຈະຕ້ອງ: 1) ກຳນົດຈຸດປະສົງ ແລະ ແບູນທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາຢ່າງຊັດເຈນ; 2) ເຂົ້າໃຈເປົ້າໝາຍຜູ້ຊົມໃຊ້ຂອງຕົນ; ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນ 3) ກະກຽມ ແລະ ປະຕິບັດກິດຈະກຳການຕະຫຼາດຂອງຕົນ ໂດຍ ຜ່ານຊ່ອງທາງທີ່ມີປະສິດທິຜົນທີ່ສຸດ.

ການສ້າງເວັບໄຊສໍາລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ:  
ບາງຄໍາແນະນໍາ

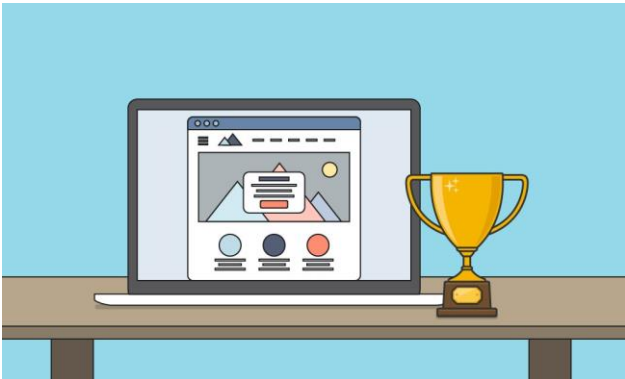
ຄວາມຕ້ອງການມີເວັບໄຊຂອງບໍລິສັດສ່ວນຫຼາຍ, ເຖິງຈະເປັນບໍລິສັດຂະໜາດນ້ອຍ ກາຍເປັນສິ່ງທີ່ມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍຂຶ້ນ. ມັນເປັນເຄື່ອງມືພື້ນຖານ “ດ່ານໜ້າ” ຂອງທຸລະກິດ, ຫຼື ອະນຸຍາດໃຫ້ຜູ້ຊົມໃຊ້ສາມາດເຮັດທຸລະກໍາຕົວຈິງຜ່ານເວັບໄຊ. ເວັບໄຊແມ່ນຕົວແທນອັນສໍາຄັນຂອງທຸລະກິດພວກທ່ານ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດໃດໜຶ່ງຈະສ້າງເວັບໄຊທີ່ດີໄດ້ແນວໃດ? ຜູ້ສະໜອງບໍລິການຈະສະເໜີການສ້າງເວັບໄຊໃຫ້ແກ່ທ່ານ, ແລະ ຂຶ້ນກັບວ່າທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ມັນມີຮູບຮ່າງໜ້າຕາທີ່ດີລະດັບໃດ, ແລະ/ຫຼື ທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ມີຄວາມທັນສະໄໝທາງດ້ານເຕັກໂນໂລຊີຊໍາໃດ, ເຊິ່ງມັນມີແນວໂນ້ມທີ່ຕ້ອງໃຊ້ງົບປະມານສູງຫຼາຍ. ແລະ ເມື່ອສໍາເລັດການສ້າງເວັບໄຊແລ້ວ ມັນຍັງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການບໍາລຸງຮັກສາ ແລະ ຈັດການໃຫ້ມີຂໍ້ມູນອັບເດດສະເໝີ.

ບໍ່ມີເວັບໄຊທີ່ເປັນຕົວແບບທີ່ດີທີ່ສຸດ. ເວັບໄຊທັງໝົດແມ່ນມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນ ຍ້ອນພວກມັນມີເປົ້າໝາຍທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ເປັນຕົວແທນໃຫ້ບໍລິສັດໃນຂົງເຂດທຸລະກິດທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ມີງົບປະມານທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ສະໜອງການບໍລິການ(‘ໜ້າທີ’) ຫຼາຍຮູບແບບແຕກຕ່າງກັນ ເທິງເວັບໄຊ, ຫຼື ພະຍາຍາມດຶງດູດຜູ້ເຂົ້າຊົມຫຼາຍປະເພດ ... ແລະ ອື່ນໆ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ທສທ II ແນະນໍາວ່າ ຖ້າບໍລິສັດຂອງທ່ານ ມີຄວາມຄິດທີ່ຈະສ້າງເວັບໄຊ ແລະ ເປັນຄັ້ງທໍາອິດ, ຫຼື ບັບປຸງພາບລັກໃໝ່ຂອງເວັບໄຊທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ, ໃຫ້ທ່ານພິຈາລະນາປັດໃຈຕ່າງໆ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ວາງງົບປະມານສໍາລັບການສ້າງເວັບໄຊ ແລະ ການດູແລຮັກສາມັນ. ບໍ່ມີຫຍັງທີ່ຈະໜ້າລໍາຄານສໍາລັບລູກຄ້າ ເທົ່າກັບການເຂົ້າເວັບໄຊ ແລະ ພົບວ່າມັນບໍ່ເຮັດວຽກປົກກະຕິ. ຖ້າເຈົ້າບໍ່ສາມາດມີເວັບໄຊໄດ້ເທື່ອ, ອາດຈະສ້າງໜ້າ Facebook?
- ຖ້າງົບປະມານບໍ່ຫຼາຍພຽງພໍໃນການຈ້າງຜູ້ອອກແບບເວັບໄຊ, ໃຫ້ດໍາເນີນຂັ້ນຕອນການຄັດເລືອກທີ່ມີການແຂ່ງຂັນ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ສິ່ງທີ່ດີທີ່ສຸດ, ທັງໃນດ້ານລາຄາ, ແລະ ຄຸນນະພາບ ແລະ ປະລິມານຂອງວຽກ. ຖ້າງົບປະມານບໍ່ພຽງພໍໃນການຈ້າງຜູ້ອອກແບບເວັບໄຊ, ຍັງມີໂປແກມ ທີ່ໃຫ້ທ່ານສ້າງເວັບໄຊດ້ວຍຕົນເອງ, ແຕ່ສິ່ງນີ້ອາດຈະໃຊ້ເວລາຫຼາຍກວ່າ ເພື່ອໃຫ້ຍາດໄດ້ຜົນສໍາເລັດທີ່ທ່ານຕ້ອງການ.
- ຕັດສິນໃຈກ່ຽວກັບເປົ້າໝາຍຫຼັກຂອງທ່ານ ແລະ ບຸລິມະສິດຂອງເວັບໄຊ, ໃຫ້ຖືກຈຸດ, ແລະ ຮັບປະກັນວ່າຈະສາມາດສໍາເລັດຕາມເປົ້າໝາຍທັງໝົດໄວ້. ຕົວຢ່າງ, ຖ້າທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດສັ່ງຊື້ເທິງເວັບໄຊ ແລະ ຊໍາລະຄ່າສິນຄ້າ ຫຼື ຄ່າບໍລິການ, ທ່ານຈະຕ້ອງຄິດກ່ຽວກັບສິ່ງທີ່ຈໍາເປັນຈະຕ້ອງມີເພື່ອເຮັດໃຫ້ມັນເກີດຂຶ້ນໄດ້.
- ກວດເບິ່ງເວັບໄຊຂອງຄູ່ແຂ່ງ, ແລະ ປະເມີນວ່າສິ່ງໃດທີ່ເຂົາເຈົ້າເຮັດໄດ້ດີ ແລະ ສິ່ງໃດທີ່ເຮັດບໍ່ໄດ້ດີ. ເວັບໄຊຂອງທ່ານຈະເຮັດແນວໃດໃຫ້ດີຂຶ້ນ? ທົບທວນບາງເວັບໄຊ – ໃນຂະແໜງໃດໜຶ່ງ – ທີ່ໂດຍສ່ວນຕົວທ່ານມັກທີ່ສຸດ, ແລະ ພິຈາລະນາວ່າສ່ວນໃດທີ່ໜ້າສົນໃຈສໍາລັບທ່ານ. ໃຫ້ຄິດວ່າຕົນເອງເປັນຜູ້ເຂົ້າຊົມເວັບໄຊຂອງທ່ານ, ແລະ ພະຍາຍາມຮັບປະກັນການເຂົ້າເຖິງເວັບໄຊ ແລະ ມີຄວາມດຶງດູດສໍາລັບຜູ້ທີ່ບໍ່ຮູ້ຫຍັງເລີຍກ່ຽວກັບບໍລິສັດຂອງທ່ານ. ໃຫ້ເບິ່ງທຸກຢ່າງໂດຍລະອຽດ.

- ຫຼີກລ້ຽງກັບດັກຂອງຄວາມຄິດກ່ຽວກັບວ່າເວັບໄຊເປັນຕົວເສີມ, ‘ເພີ່ມເຕີມ’ ໃນການໂຄສະນາທຸລະກິດຂອງທ່ານ. ການນໍາໃຊ້ອິນເຕີເນັດເຂົ້າໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດແມ່ນເພີ່ມຂຶ້ນ, ແລະ ເວັບໄຊຂອງບໍລິສັດຄວນຖືກຖືເປັນສ່ວນຫຼັກຂອງຮູບແບບການດໍາເນີນທຸລະກິດຂອງທ່ານ. ຖ້າທ່ານມີຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດ, ນໍາໃຊ້ສື່ທາງສັງຄົມ, ສື່ແບບດັ້ງເດີມ ຫຼື ກິດຈະກໍາອື່ນໆ, ໃຫ້ຮັບປະກັນວ່າ ເວັບໄຊແມ່ນພາກສ່ວນໃຈກາງຂອງຍຸດທະສາດດັ່ງກ່າວນັ້ນ. ມັນແມ່ນສິ່ງສໍາຄັນທີ່ລູກຄ້າ ຈະເຫັນພາບລັກທີ່ສົມບູນແບບ ແລະ ຕໍ່ເນື່ອງຂອງບໍລິສັດທ່ານ.
- ຢ່າລືມກ່ຽວກັບ ‘ພາກເບື້ອງຫຼັງ’ ຂອງເວັບໄຊ, ແລະ ວິທີການຈັດການມັນ, ບໍ່ວ່າຈະເຮັດດ້ວຍຕົວເອງ ຫຼື ຜູ້ສະໜອງບໍລິການຈາກທາງນອກ. ຖ້າເວັບໄຊ ມີໜ້າຕ່າງໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດສັ່ງຊື້ສິນຄ້າ, ຫຼື ມີກະຕ່າ ຊ່ອຍປຶ້ງ, ໜ້າທີ່ເຫຼົ່ານີ້ມີຄວາມສໍາພັນກັບລະບົບການດໍາເນີນງານພາຍໃນຂອງບໍລິສັດ, ສໍາພັນກັບການເພີ່ມປະສິດທິພາບ ແລະ ຕ້ອງໄດ້ພະຍາຍາມຫຼີກລ້ຽງຄວາມຊໍ້າຊ້ອນ. ໂດຍທົ່ວໄປ ທ່ານອາດຈະບໍ່ຄິດວ່າພາບຫຼັກທາງໜ້າຂອງບໍລິສັດເປັນປັດໃຈທີ່ຕິດແທດກັບທຸກພາກສ່ວນຂອງທຸລະກິດ, ແລະ ເວັບໄຊກໍເຊັ່ນດຽວກັນ.



- ໃນຈຸດໜຶ່ງ ທີ່ນັກພັດທະນາເວັບໄຊສາມາດສ້າງປະໂຫຍດໃຫ້ໄດ້ກໍຄື ພວກເຂົາຊ່ວຍຮັບປະກັນວ່າ ເວັບໄຊຈະສາມາດດຶງດູດຜູ້ເຂົ້າຊົມ, ໂດຍນໍາໃຊ້ຫຼາຍວິທີການ. ແນ່ນອນວ່າ ບໍ່ມີໃຜຢາກເສຍເງິນສ້າງເວັບໄຊໂດຍບໍ່ມີຄົນເຂົ້າເບິ່ງ.
- ພາສາຫຍັງແດ່ທີ່ທ່ານຢາກໃຫ້ມີໃນເທິງເວັບໄຊຂອງທ່ານນອກຈາກ ພາສາລາວ? ທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ມີພາກ ຖາມຕອບ (FAQs), ຫຼື ‘ສິນທະນາເທິງເວັບໄຊ’, ຫຼື ‘ສິ່ງຂໍ້ມູນຂ່າວສານທີ່ອັບເດດໃຫ້ລູກຄ້າ’ ຜ່ານຂໍ້ມູນທີ່ຜູ້ເຂົ້າຊົມໃຫ້ໄວ້ໃນເວັບໄຊ? ທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ມີວິດີໂອສັ້ນນໍາບໍ? ທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຊົມສາມາດສັ່ງຊື້ຄວາມທາງ email ບໍ? ທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ມີບ່ອນກົດທີ່ສາມາດລົງຫາໜ້າ Facebook ຂອງບໍລິສັດທ່ານ ຫຼື ສື່ທາງສັງຄົມອື່ນໆບໍ?
- ລູກຄ້າເປົ້າໝາຍທີ່ຈະເຂົ້າຊົມເວັບໄຊຂອງທ່ານແມ່ນໃຜ, ແລະ ສິ່ງໃດທີ່ຈະດຶງດູດພວກເຂົາເຂົ້າຫາເວັບໄຊຂອງບໍລິສັດທ່ານ? ຂໍ້ມູນເຫຼົ່ານີ້ສາມາດສົ່ງຜົນຕໍ່ໜ້າຕາຂອງເວັບໄຊ, ແລະ ລວມເຖິງ ການອອກແບບຂອງມັນ. ຕົວຢ່າງ, ຖ້າລູກຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ຈະເບິ່ງເວັບໄຊຂອງບໍລິສັດທ່ານ ໂດຍຜ່ານເຄື່ອງມືທີ່ສາມາດຖືໄດ້ ເຊັ່ນ: ໂທລະສັບມືຖື, ເວັບໄຊຕ້ອງເບິ່ງເຫັນວ່າໜ້າສົນໃຈ, ແລະ ງ່າຍໃນການເຂົ້າຊົມ, ເຖິງແມ່ນວ່າຈະບໍ່ໄດ້ເບິ່ງຜ່ານທາງໜ້າຈໍຄອມພິວເຕີ.

- ເວັບໄຊທີ່ດີທີ່ສຸດ ຂ້ອນຂ້າງຈະເປັນລະບຽບ, ແຈ້ງ ແລະ ທັນສະໄໝ, ແລະ ງ່າຍໃນການຊົມໃຊ້. ເຖິງແມ່ນວ່າຈະມີຄວາມສັບສົນພາຍໃນເວັບໄຊ (ຕົວຢ່າງ. ຄວາມສາມາດໃນການຊື້ທາງອອນລາຍ), ມັນຕ້ອງໃຫ້ຄວາມຮູ້ສຶກ 'ນ່າໃຊ້ງ່າຍ' ແລະ ເຊື່ອໝັ້ນໄດ້. ຮູບທີ່ດີ ແລະ ຮູບພາບຕ່າງໆ ແມ່ນມີຄວາມສໍາຄັນ, ຖ້າທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ມີລັກສະນະມີອາຊີບ. ຄົດກ່ຽວກັບສີ, ແລະ ຫຼີກລ້ຽງການນໍາໃຊ້ຫຼາຍຮູບແບບຂອງຕົວໜັງສື.
- ຕ້ອງເຮັດໃຫ້ມີຄວາມສົມດຸນ ລະຫວ່າງ ການສ້າງເວັບໄຊທີ່ມີຄວາມແປກໃໝ່ ແລະ ມີເອກະລັກພິເສດ, ແລະ ເວັບໄຊທີ່ຍັງສະໜອງຄວາມຕ້ອງການພື້ນຖານທີ່ຜູ້ເຂົ້າຊົມຄາດຫວັງໄວ້, ເຊັ່ນ: ໜ້າຫຼັກ, ຂໍ້ມູນຂອງບໍລິສັດ, ຂໍ້ມູນຕິດຕໍ່ ແລະ ອື່ນໆ. ພະຍາຍາມໃຫ້ມີຄວາມສົມດຸນທີ່ພໍດີ. ຫຼີກລ້ຽງຄວາມຕ້ອງການທີ່ຈະໃສ່ຂໍ້ມູນທີ່ບໍ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນເທິງເວັບໄຊ; ຄວນມີເຫດຜົນຂອງທຸກຄຳເວົ້າ ແລະ ຮູບພາບທີ່ເອົາໃສ່. ໜ້ອຍເທົ່າໃດຍິ່ງເປັນການດີ.
- ທ້າຍສຸດ, ເວັບໄຊຂອງບໍລິສັດທັງໝົດແມ່ນ 'ວຽກທີ່ກໍາລັງສືບຕໍ່', ແລະ ຕ້ອງການການປັບປຸງ ແລະ ດັດປັບໃໝເມື່ອເວລາຜ່ານໄປ, ໂດຍອີງຕາມຄຳແນະນຳ ແລະ ຄຳເຫັນທີ່ໄດ້ຮັບ, ລວມເຖິງການປ່ຽນແປງຂອງສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການ ທີ່ບໍລິສັດທ່ານສະໜອງ, ແລະ ປັດໄຈອື່ນໆ. ຮັກສາເວັບໄຊຂອງທ່ານໃຫ້ມີລັກສະນະແປກໃໝ່, ຖ້າສາມາດປະຕິບັດໄດ້ ທ່ານຈະສາມາດດຶງດູດຜູ້ເຂົ້າຊົມໃຫ້ເຂົ້າມາເບິ່ງຊື້ໄດ້.



## ຕິດຕໍ່ພວກເຮົາ

ຖ້າທ່ານຕ້ອງການຮຽນຮູ້ຕື່ມກ່ຽວກັບ ທສທ II, ກະລຸນາເຂົ້າເບິ່ງເວັບໄຊຂອງພວກເຮົາທີ່: [www.baflaos.com](http://www.baflaos.com). ທ່ານສາມາດສົ່ງອີເມວຫາພວກເຮົາທີ່: [info@baflaos.com](mailto:info@baflaos.com). ຫຼື ໂທຫາພວກເຮົາໄດ້ທີ່: 020 55542658. ຫ້ອງການພວກເຮົາຕັ້ງຢູ່ສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສາຫະກຳ ແຫ່ງຊາດລາວ ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ທ່ານສາມາດເຂົ້າມາສົນທະນານຳກັນໄດ້.

ສົນໃຈຮູ້ເພີ່ມຕື່ມ? ພຽງແຕ່ທ່ານ ລົງທະບຽນເທິງເວັບໄຊຂອງພວກເຮົາໂດຍບໍ່ເສຍຄ່າ ([www.baflaos.com](http://www.baflaos.com)), ແລະ ບໍ່ມີພັນທະໃດໆ.

ຖ້າທ່ານມີຄຳຖາມກ່ຽວກັບຂ້າງເທິງ ຫຼື ບັນຫາອື່ນໆ ທີ່ຕິດພັນກັບເວັບໄຊຂອງບໍລິສັດ, ການຕະຫຼາດ ແລະ ການສ້າງຢື່ນ? ກະລຸນາຕິດຕໍ່ທີມ ທສທ II ສຳລັບການພົບປະ, ແລະ ພວກເຮົາຈະເຮັດໃຫ້ດີທີ່ສຸດ ເພື່ອຊ່ວຍທ່ານ.

## ຊ່ວຍເຕືອນຄວາມຈຳທ່ານ: ທສທ II ດຳເນີນງານຄືແນວໃດ?

ເມື່ອເປັນຜູ້ຈັດການ ຫຼື ເຈົ້າຂອງ ທຸລະກິດ, ທ່ານຮູ້ກ່ຽວກັບບໍລິສັດທ່ານດີກວ່າຜູ້ອື່ນ. ທ່ານຮູ້ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງມັນ, ແລະ ທ່ານອາດມີແນວຄິດທີ່ດີ ກ່ຽວກັບສິ່ງຂໍ້ມູນ ແລະ ໂອກາດທີ່ມີຢູ່.

ແຕ່ບາງຄັ້ງ ມັນຫຍຸ້ງຍາກໃນການພັດທະນາຍຸດທະສາດທີ່ຈະແຈ້ງສຳລັບການສ້າງຈຸດແຂງ ແລະ ຍາດເອົາກາລະໂອກາດ, ທັງຫຼຸດຜ່ອນຈຸດອ່ອນ ແລະ ສິ່ງຂໍ້ມູນ. ບາງຄັ້ງການຊ່ວຍເຫຼືອຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ ເປັນສິ່ງທີ່ມີປະໂຫຍດ ໃນການຈັດບຸລິມະສິດຄວາມພະຍາຍາມຂອງທ່ານ ໃນຍຸດທະວິທີທີ່ດີທີ່ສຸດ. ຜູ້ໃຫ້ຄຳປຶກສາທາງດ້ານທຸລະກິດຂອງ ທສທ II ແບບບໍ່ເສຍຄ່າ ບໍລິການ ເປັນສ່ວນໜຶ່ງ ທີ່ສາມາດຊ່ວຍທ່ານໄດ້.

ພາຍຫຼັງການປະຕິບັດການວິເຄາະຢ່າງລະອຽດຂອງບໍລິສັດທ່ານ, ທ່ານອາດຕັດສິນໃຈວ່າ ທ່ານຕ້ອງການການຊ່ວຍເຫຼືອທາງດ້ານເຕັກນິກຈາກພາຍນອກ ('ບຸກຄົນທີສາມ') ໃນການຫັນປ່ຽນ ທີ່ຈະຊ່ວຍສ້າງຈຸດແຂງ ແລະ ຂະຫຍາຍຕົວຂອງທຸລະກິດທ່ານ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຜະລິດ ແລະ ການດຳເນີນງານ, ຫຼື ການຕະຫຼາດ ແລະ ການຂາຍ, ຫຼື ຂົງເຂດອື່ນ ທີ່ທ່ານຕ້ອງການການປັບປຸງ.

ແຕ່ການຊອກຫາການບໍລິການການພັດທະນາທຸລະກິດປະເພດເຫຼົ່ານີ້ (BDS) ບາງຄັ້ງສາມາດເປັນສິ່ງທ້າທາຍ, ແລະ ການບໍລິການຂອງພວກເຂົາແມ່ນມີການເກັບຄ່າບໍລິການ (ໂດຍສະເພາະ ຖ້າພວກເຂົາດີແທ້).

ນີ້ແມ່ນເມື່ອ ທສທ II ເຂົ້າມາມີບົດບາດ. ທີມທີ່ປຶກສາທາງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາສາມາດຊ່ວຍນຳພາທ່ານໄປສູ່ ຜູ້ຊ່ຽວຊານ BDS ທີ່ ໝາະສົມ, ແລະ ຖ້າບໍລິສັດທ່ານຕັດສິນໃຈຮັກສາການບໍລິການຂອງຜູ້ສະໜອງ BDS ໃຫ້ຊ່ວຍທຸລະກິດທ່ານໃຫ້ເຕີບໂຕ, ທ່ານສາມາດສະໝັກຂໍການຊ່ວຍເຫຼືອຈາກ ທສທ II ໃນການຮັບຜິດຊອບ 50% ຂອງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍເຫຼົ່ານັ້ນ.

ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຕ້ອງການຈາກທ່ານ ແມ່ນເຫັນທຸລະກິດຂອງທ່ານເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍໂຕ.

