



ការចាប់យកឥទ្ធិពលនៃ សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល

សេចក្តីណែនាំសហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម អំពីបរិវត្តកម្មឌីជីថល

ជំពូកទី១៖ ការចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល

ចាប់ផ្តើម



អ្នកនៅទីនេះ

ជំពូកទី១

ការចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល

ជំពូកទី២

ការធ្វើទីផ្សារសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកលើ
ប្រព័ន្ធអនឡាញ

ជំពូកទី៣

ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់អ្នកលើ
ប្រព័ន្ធអនឡាញ

ជំពូកទី៤

វិធានសុវត្ថិភាពឌីជីថល

គោលបំណងនៃការសិក្សា

- ឈ្នួលយល់ពាក្យគន្លឹះនិងគោលគំនិតសំខាន់ៗទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក
- ស្វែងរកឱកាសអាជីវកម្មផ្សេងៗនៅក្នុងលំហឌីជីថល
- កំណត់ធាតុនិងតម្រូវការសំខាន់ៗក្នុងការបញ្ចូលវត្ថុមានប្រព័ន្ធអនឡាញសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក
- ធ្វើការវាយតម្លៃដោយខ្លួនឯងនិងបង្កើតផែនការឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក
- រៀបចំហាងផ្ទាល់ខ្លួនលើប្រព័ន្ធអនឡាញ ឬវត្ថុមានប្រព័ន្ធអនឡាញសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក



ទម្រង់ប្រធានបទ

ផ្នែកទី១៖ សេចក្តីផ្តើម



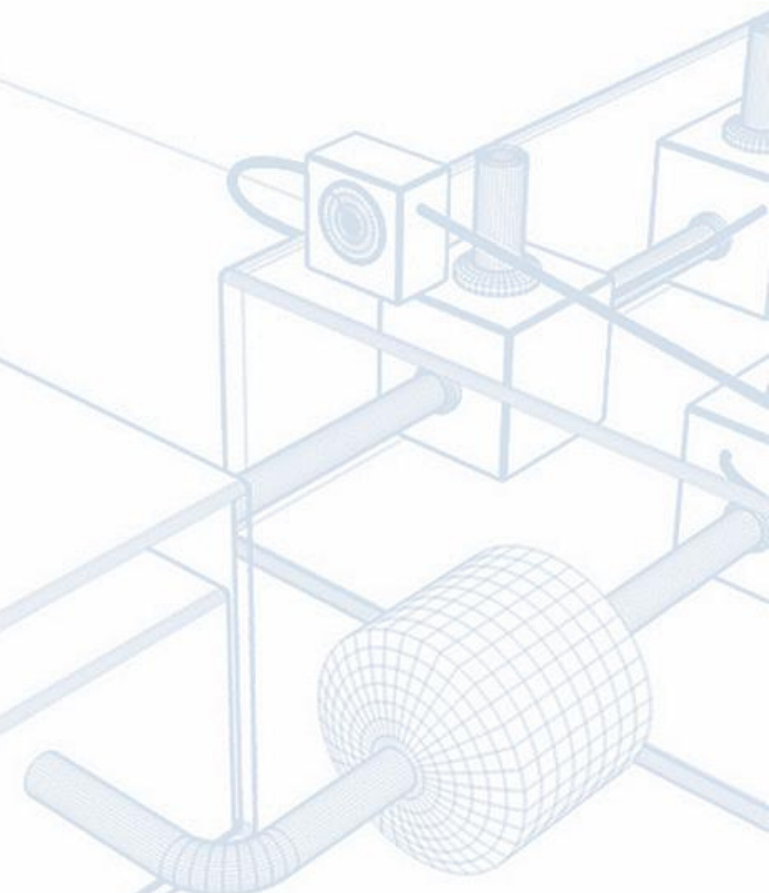
ផ្នែកទី២៖ ចាប់ផ្តើមវាយតម្លៃដោយខ្លួនឯង



ផ្នែកទី៣៖ បរិវត្តកម្មឌីជីថល



ផ្នែកទី៤៖ ការរៀបចំអាជីវកម្មរបស់អ្នកលើប្រព័ន្ធអនឡាញ



រយៈពេលប៉ាន់ស្មានដើម្បីបញ្ចប់ជំពូកនេះ

(មេរៀននិងសកម្មភាព)

២ម៉ោងទៅ២ម៉ោងកន្លះ



ផ្នែកទី១៖ សេចក្តីផ្តើម

ដើម្បីប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក ការឈ្វេងយល់ពាក្យគន្លឹះនិងគោលគំនិតសំខាន់ៗដែលត្រូវប្រើប្រាស់ជាញឹកញយ ពិតជាសំខាន់។

នៅក្នុងផ្នែកនេះ អ្នកនឹងរៀនពីចំណុចដូចតទៅ៖

- សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល
- តួនាទីរបស់សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម
- ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក
- បច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍និងព័ត៌មាន
- ហេតុអ្វីបានជាអ្នកគួរចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល?
- តើអ្វីខ្លះជាឱកាសសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក?

ចាប់ផ្តើមផ្នែកទី១

សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល

សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ឬខ្លះទៀតស្គាល់ថា ពាណិជ្ជកម្មឌីជីថល រួមបញ្ចូលនូវសេវាកម្មឆ្លងដែន ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ឌីជីថលបន្ថែមនៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច និងការតភ្ជាប់រវាងបុគ្គល អាជីវកម្ម និងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់នៅក្នុងដំណើរការផលិតកម្មនិងផលិតផល ទម្រង់ថ្មីៗនៃការចំណាយរបស់គ្រួសារនិងរដ្ឋាភិបាល ការបង្កើតមូលធនថេរ លំហូរឆ្លងដែន និងហិរញ្ញវត្ថុ។

ប្រភព៖ មូលនិធិរូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ (IMF)



តួនាទីរបស់សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម

- សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមមានប្រមាណ៩០ភាគរយនៃអាជីវកម្មសរុបទូទាំងពិភពលោក។
- សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមមានចំណែកប្រមាណ៥០ភាគរយនៃការងារទូទាំងពិភពលោក។
- តាមការប៉ាន់ស្មាន ៤០ភាគរយនៃកំណើនផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (GDP) របស់ប្រទេសដែលសេដ្ឋកិច្ចកំពុងរីកលូតលាស់ បានមកពីសហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមក្នុងប្រព័ន្ធ។

ប្រភព៖ ហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៃធនាគារពិភពលោក
(World Bank SME Finance)



សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមពិតជាមានសារសំខាន់ ជាពិសេសចំពោះទីផ្សារក្នុងស្រុក

សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម

- ✓ បង្កើតការងារក្នុងស្រុកដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណូលដល់ប្រជាជន។
- ✓ ជំរុញនវានុវត្តន៍ ស្វែងរកឱកាសផ្សេងៗលើសពីគម្របឈានមុខដែលមាន

នៅក្នុងទីផ្សារ។

ប្រភព៖ នាយកដ្ឋានកិច្ចការសេដ្ឋកិច្ចនិងសង្គមរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិ (UNDESA) របាយការណ៍ឆ្នាំ២០១៩ ស្តីពីសហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម និងតួនាទីក្នុងការសម្រេចគោលដៅអភិវឌ្ឍន៍ប្រកបដោយចីរភាព

ហេតុអ្វីសហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមត្រូវចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល?

- ✓ សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមមានភាពងាយរងគ្រោះចំពោះការផ្លាស់ប្តូរនៃបរិយាកាសខាងក្រៅ។
- ✓ សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមមានសមត្ថភាពក្នុងការឆ្លើយតបយ៉ាងឆាប់រហ័សចំពោះការផ្លាស់ប្តូរនៃបរិយាកាសសេដ្ឋកិច្ច។

តស៊ូ ទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសទាំងនេះ!

តើអ្វីទៅជា ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក? ហើយជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលដោយ របៀបណា?

ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក គឺជាការលក់ឬទិញទំនិញឬសេវាកម្ម ដែលប្រព្រឹត្តទៅលើបណ្តាញកុំព្យូទ័រដោយវិធីសាស្ត្រដែលត្រូវបានរចនាជាពិសេសសម្រាប់គោលបំណងទទួលបានឬដាក់ការបញ្ជាទិញ។

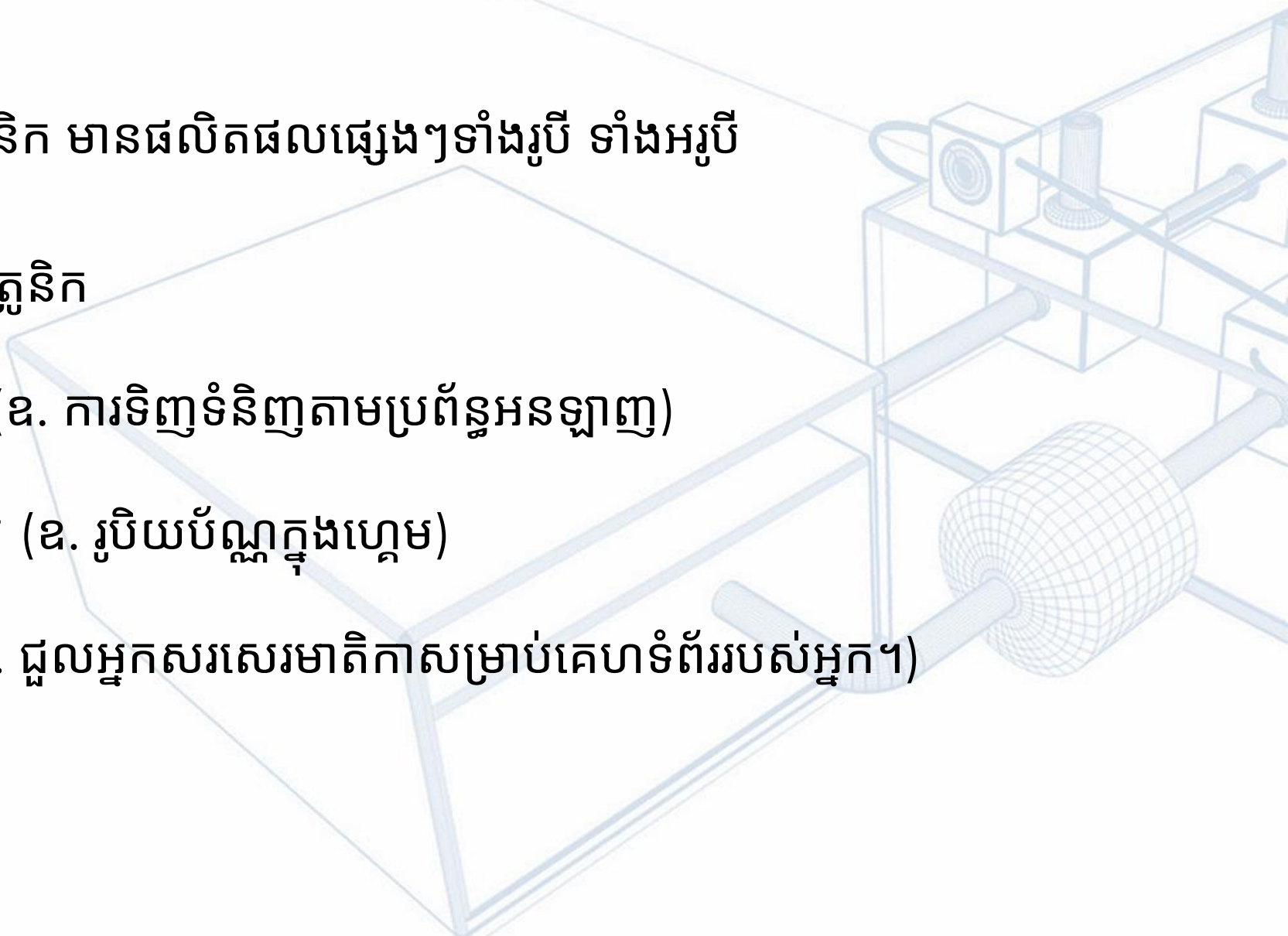
ការបញ្ជាទិញត្រូវធ្វើឡើងតាមវិធីសាស្ត្រខាងលើ ប៉ុន្តែការទូទាត់ក៏ដូចជាការដឹកជញ្ជូនទំនិញឬការផ្តល់សេវាកម្មមិនចាំបាច់ទាល់តែធ្វើឡើងតាមប្រព័ន្ធអនឡាញទេ។

ប្រភព៖ បទានុក្រមនៃអង្គការកិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចនិងការអភិវឌ្ឍ (OECD)



ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក មានផលិតផលផ្សេងៗទាំងរូបី ទាំងអរូបី ដូចជា៖

- ✓ ធនាគារតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក
- ✓ ការទិញ/លក់របស់របររូបី (ឧ. ការទិញទំនិញតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ)
- ✓ ការទិញ/លក់របស់របរអរូបី (ឧ. រូបិយប័ណ្ណក្នុងហ្គេម)
- ✓ ការទិញ/លក់សេវាកម្ម (ឧ. ជួលអ្នកសរសេរមាតិកាសម្រាប់គេហទំព័ររបស់អ្នក។)

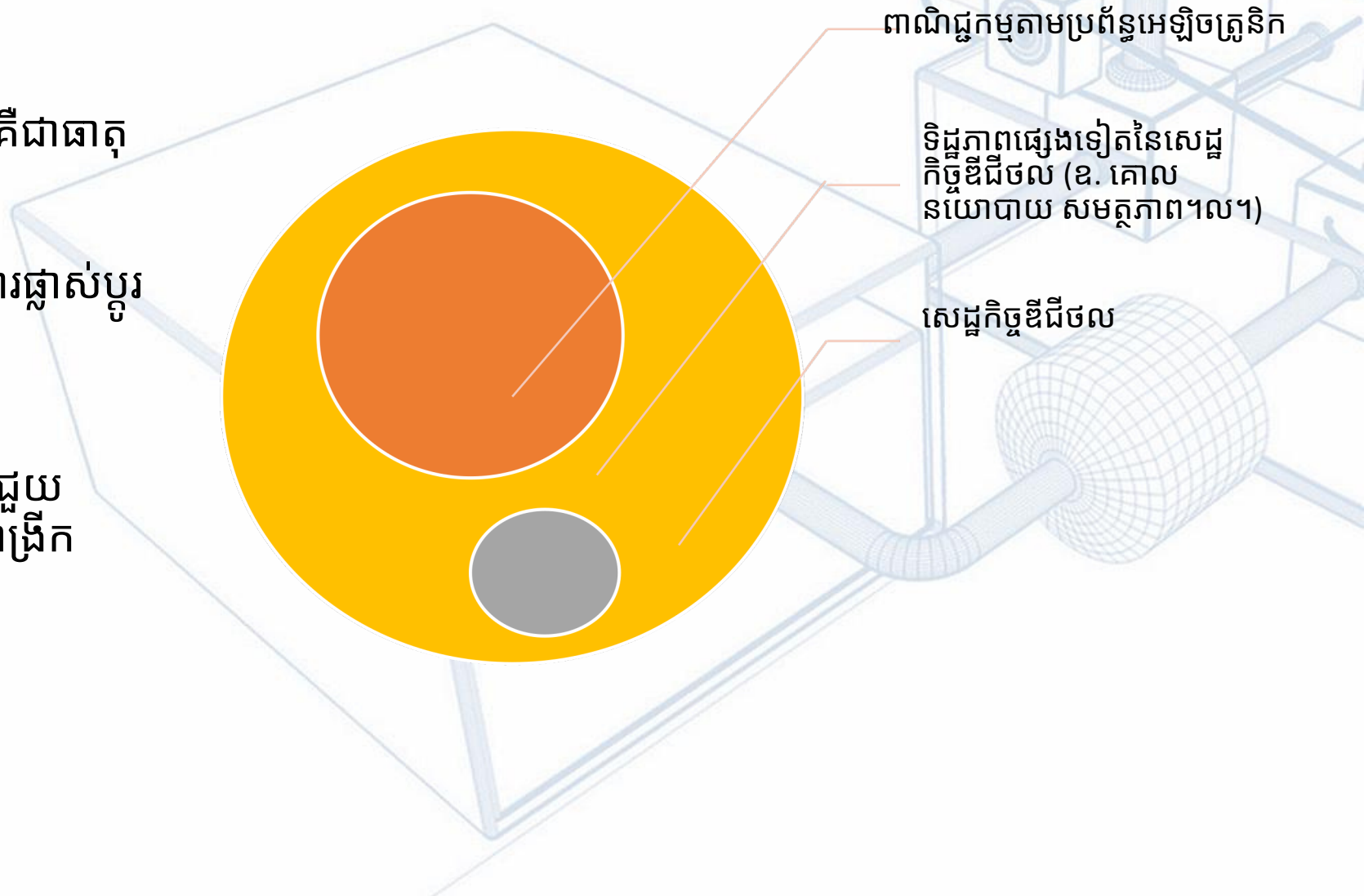


ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក គឺជាផ្នែកមួយនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក គឺជាធាតុផ្សំមួយនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

វាជួយសម្រួលដល់ប្រតិបត្តិការ និងការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

ការយល់ដឹងពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនិងឧបករណ៍ទាំងនោះ ជួយសហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម ពង្រីកឱកាសដល់កម្រិតអតិបរមានៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។



បច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍និងព័ត៌មាន (ICTs)

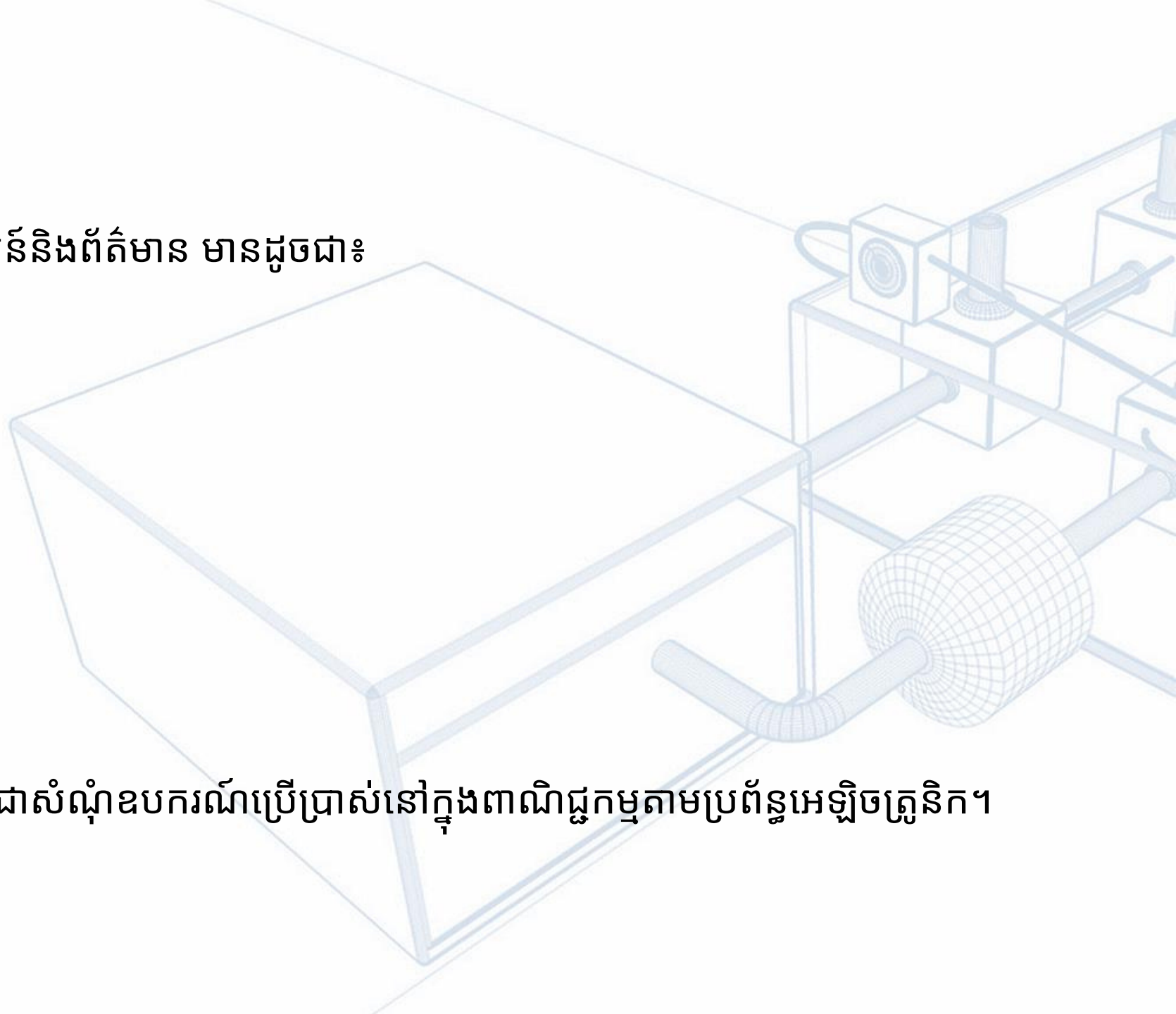
នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកបច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍
និងព័ត៌មាន សំដៅលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលទាំងអស់ដែលជួយដល់
បុគ្គល អាជីវកម្ម ព្រមទាំងស្ថាប័ន ដើម្បីឱ្យកាន់តែមានស័ក្តិសិទ្ធិ
ភាព ប្រសិទ្ធភាព និងឆ្លើយតបយ៉ាងឆាប់រហ័សទៅនឹងតម្រូវការ
របស់អតិថិជន។



ឧទាហរណ៍នៃបច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍និងព័ត៌មាន មានដូចជា៖

- ✓ អ៊ីនធឺណិត
- ✓ ទូរស័ព្ទដៃ
- ✓ កុំព្យូទ័រ
- ✓ បណ្តាញសង្គម

អ្នកអាចសំដៅលើរបស់ទាំងនេះថាជាសំណុំឧបករណ៍ប្រើប្រាស់នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។



ហេតុអ្វីបានជាអ្នកគួរចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល?

ទាញយកប្រយោជន៍ពីនិន្នាការនិងឱកាសដ៏សម្បូរបែបនៅក្នុងលំហឌីជីថល! តម្រូវការរបស់អាជីវកម្មក្នុងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍និងថ្នាលឌីជីថលមានសំទុះ ដោយសារជំងឺរាតត្បាតនិងគ្រោះធម្មជាតិផ្សេងៗ។ វាបាន៖

- ជំរុញអតិថិជនឱ្យស្វែងរកផលិតផល/សេវាកម្មលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- លើកទឹកចិត្តឱ្យមានការទទួលយកការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក
- បង្កើនចំនួនប្រតិបត្តិការលើប្រព័ន្ធអនឡាញយ៉ាងឆាប់រហ័ស
- អាជីវកម្មដែលមានសមត្ថភាពធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក នៅបន្តប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួន
- គំរូអាជីវកម្មដែលប្រើបច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍និងព័ត៌មាន មានចំនួនកើនឡើង។



អ្វីដែលគួរពិចារណា

“អម្បូរដែលអាចរស់រានបានយូរមិនស្ថិតលើ
ភាពខ្លាំងក្លាឬភាពវៃឆ្លាតជាងគេនោះទេ ប៉ុន្តែ
ស្ថិតលើភាពដែលអាចសម្របបានទៅតាម
កាលៈទេសៈ។”

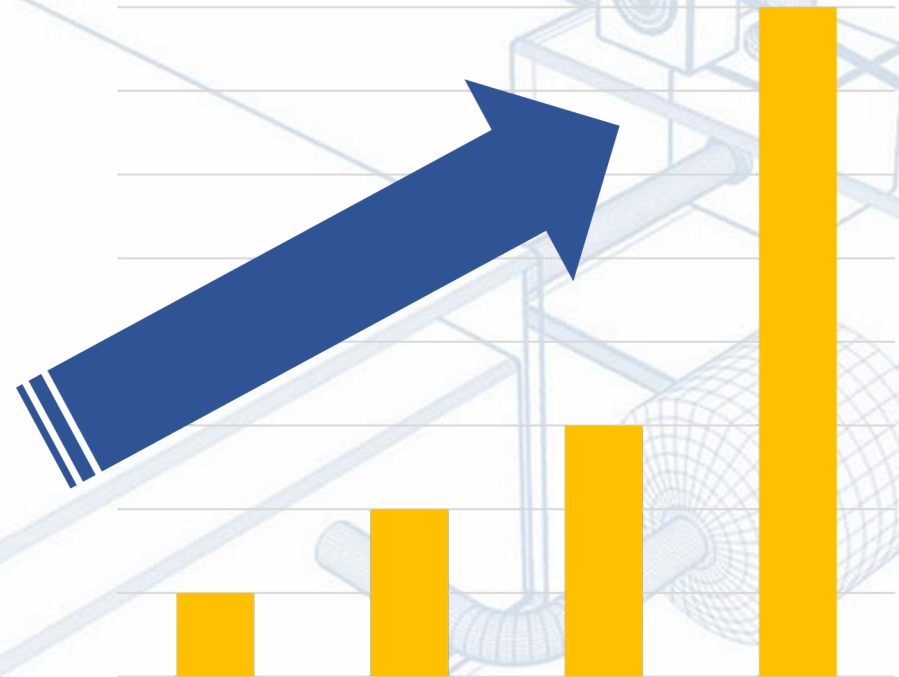
លោក Leon C. Megginson



វេទិកាសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក ព្យាករថានៅឆ្នាំ២០២២
៦០ភាគរយនៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបរបស់ពិភពលោក
នឹងទទួលបានមកពីសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

អាជីវកម្មត្រូវតែកែតម្រូវយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ខ្លួនទៅតាមនិន្នាការឌីជីថល
ដើម្បីបន្តដំណើរការក្នុងយុគសម័យឌីជីថល។

សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមនៅទូទាំងពិភពលោកកំពុង
ចាប់យកឱកាសនិងគុណតម្លៃបន្ថែមពីសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។



តើអ្វីខ្លះជាឱកាសសម្រាប់អាជីវកម្ម របស់អ្នក?

ប្រសិនបើអ្នកត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចដើម្បីឈ្នះយល់ពី
ឧបករណ៍ឌីជីថលនិងថ្នាលអនឡាញ នេះគឺជាដំណឹងដ៏
ល្អសម្រាប់អ្នក! ឱកាសថ្មីៗជាច្រើនកំពុងរង់ចាំអ្នកនៅ
ទីនេះ។



នេះគឺជាឧទាហរណ៍មួយចំនួនដែលអ្នកអាចធ្វើបានលើប្រព័ន្ធអនឡាញ៖

- ✓ បើកដំណើរការហាងរបស់អ្នកលើប្រព័ន្ធអនឡាញបាន២៤ម៉ោងក្នុង១ថ្ងៃ និង៧ថ្ងៃក្នុង១សប្តាហ៍
- ✓ ឈានចូលទៅក្នុងទីផ្សារបានធំទូលាយឬទៅដល់អតិថិជនគោលដៅទូទាំងពិភពលោក!
- ✓ សម្រួលការធ្វើប្រតិបត្តិការជាមួយអតិថិជន តាមរយៈការទូទាត់ដោយមិនប្រើសាច់ប្រាក់ ការកក់និងការណាត់ជួបលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- ✓ គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈធនាគារ ពន្ធ និងបញ្ជីប្រាក់បៀវត្សលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- ✓ សន្សំសំចៃលើការចំណាយ និងកាត់បន្ថយកាកសំណល់ក្រដាស
- ✓ អាចគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់អ្នកពីគ្រប់ទីកន្លែងនៅក្នុងពិភពលោក
- ✓ ប្រើប្រាស់ឧបករណ៍វិភាគដើម្បីធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត
- ✓ ប្រើប្រាស់ឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍និងព័ត៌មាន ដូចជា AI ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការមានស័ក្តិសិទ្ធិភាព។

ផ្នែកទី២៖ ការវាយតម្លៃដោយខ្លួនឯង - សមត្ថភាពពាក់ព័ន្ធនឹងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធ អេឡិចត្រូនិក

អាជីវកម្មនីមួយៗមានតម្រូវការនិងលក្ខខណ្ឌរៀងៗខ្លួន។ តើអាជីវកម្មរបស់អ្នកត្រៀមខ្លួនរួចរាល់ហើយឬនៅសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក? ក្នុងផ្នែកនេះ អ្នកនឹងសិក្សាអំពីចំណុចដូចខាងក្រោម៖

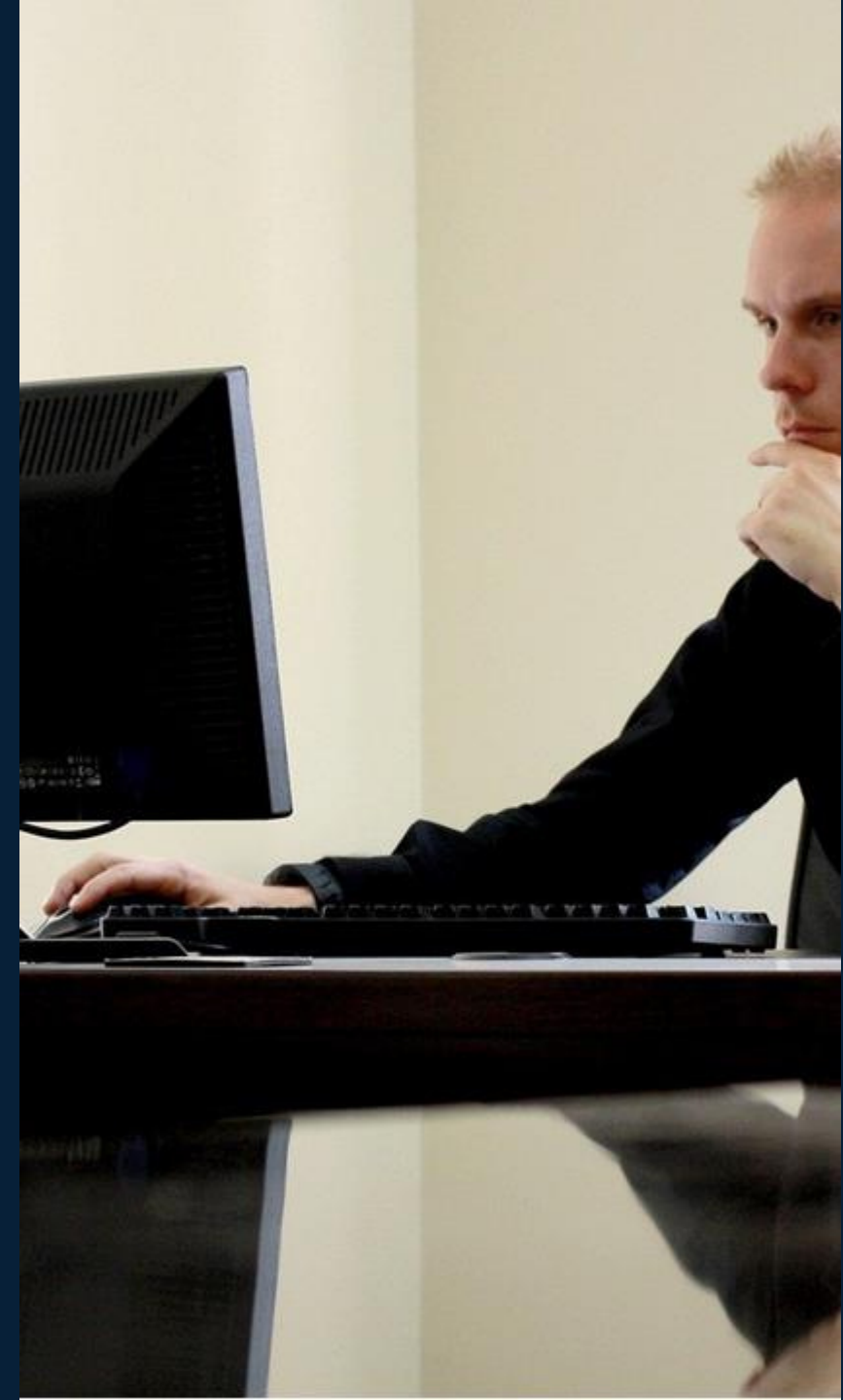
- ឧបករណ៍៖ ដឹងថាឧបករណ៍ណាខ្លះដែលសក្តិសមបំផុតសម្រាប់តម្រូវការអាជីវកម្មរបស់អ្នក
- សេវាកម្មអនឡាញ៖ ដឹងថាធាតុណាខ្លះនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកដែលអាចដំណើរការលើប្រព័ន្ធអនឡាញបាន
- ការវាយតម្លៃដោយខ្លួនឯង

ចាប់ផ្តើម ផ្នែកទី២

បច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍និងព័ត៌មានសម្រាប់ ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

ការដាក់ដំណើរការប្រព័ន្ធគមនាគមន៍និងព័ត៌មានដែលសក្តិ
សមនឹងអាជីវកម្មរបស់អ្នកពិតជាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់
ធានាបាននូវភាពរលូននិងស័ក្តិសិទ្ធិភាពនៃបទពិសោធន៍
ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។

ខាងក្រោមនេះគឺជាឧបករណ៍ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ជាទូទៅ
នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។



កុំព្យូទ័រ

កុំព្យូទ័រ គឺជាម៉ាស៊ីននៃកម្មវិធីដែលអាចរក្សាទុក ដំណើរការ និងបង្ហាញព័ត៌មាន។ វាធ្វើតាមការបញ្ជាបានយ៉ាងច្រើន ដែលគេហៅថា "សុសវែរ" ដើម្បីអនុវត្តការងារផ្សេងៗដែលមានសារៈសំខាន់ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មនិងប្រតិបត្តិការលើប្រព័ន្ធអនឡាញ។

ជំហានដំបូងរបស់អ្នកគឺ កំណត់ពីគោលបំណងក្នុងការប្រើកុំព្យូទ័រ សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។

តើខ្ញុំត្រូវការកុំព្យូទ័រដើម្បី៖

- ☐ ចូលប្រើអ៊ីនធឺណិត?
- ☐ តាមដាននិងរក្សាទុកទិន្នន័យ?
- ☐ ផលិតមាតិកាផ្សព្វផ្សាយប្រភេទផ្សេងៗ?
- ☐ គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ គណនេយ្យ និងកំណត់ត្រាអតិថិជន?
- ☐ ធ្វើសកម្មភាពជាក់លាក់ណាមួយចំពោះអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ?

រវាងកុំព្យូទ័រលើតុនិងទូរស័ព្ទចល័ត

តើមួយណាសក្តិសមជាងសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក?

កុំព្យូទ័រលើតុ គឺជាកុំព្យូទ័រដែលត្រូវបានរចនាឡើងសម្រាប់ប្រើប្រាស់នៅនឹងមួយកន្លែងតែប៉ុណ្ណោះ ប៉ុន្តែជាធម្មតាវាមានថាមពលខ្លាំង ទំហំធំជាង និងមានជម្រើសធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងច្រើនជាង។

កុំព្យូទ័រយួរដៃ គឺជាកុំព្យូទ័រចល័តដែលរចនាឡើងសម្រាប់យកប្រើពេលធ្វើដំណើរ ហើយជាទូទៅមានមុខងារដូចកុំព្យូទ័រលើតុដែរ។ កុំព្យូទ័រយួរដៃប្រើប្រាស់អគ្គិសនីតិចជាងកុំព្យូទ័រលើតុ។

ថេប្លេត គឺជាឧបករណ៍ចល័តដែលល្អឥតខ្ចោះសម្រាប់ពិនិត្យមើលអ៊ីមែលប្រចាំថ្ងៃ ផ្សព្វផ្សាយអ្វីមួយនៅលើបណ្តាញសង្គម ឬចូលទៅប្រើប្រាស់កសារ ទោះបីជាអ្នកផ្លាស់ប្តូរទីកន្លែងក៏ដោយ។

វិចិត្រករឌីជីថលរមែងប្រើថេប្លេតដែលអាចបញ្ជាតាមអេក្រង់បាន ដើម្បីគូររូបភាពឌីជីថល។

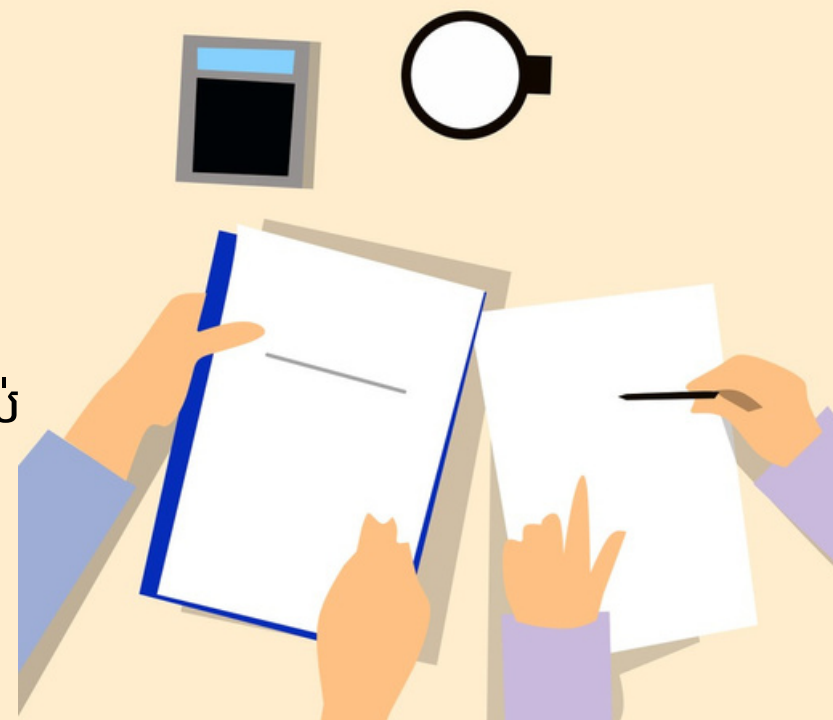
ទូរស័ព្ទវៃឆ្លាត (ស្មាតហ្វូន) គឺមានទំហំតូច ហើយជាធម្មតាមានតម្លៃទាបជាងកុំព្យូទ័រយួរដៃ និងកុំព្យូទ័រលើតុ។ ក្រៅពីមានមុខងារមូលដ្ឋានដូចទៅនឹងទូរស័ព្ទដៃ ទូរស័ព្ទវៃឆ្លាតផ្តល់មុខងារមួយចំនួនស្រដៀងទៅនឹងកុំព្យូទ័រយួរដៃ និងកុំព្យូទ័រលើតុដែរ ប៉ុន្តែមានសមត្ថភាពតិចជាងកុំព្យូទ័រ។

ឧទាហរណ៍ អ្នកអាចភ្ជាប់អ៊ីនធឺណិត ធ្វើ និងទទួលអ៊ីមែល ឬឆ្លើយសំណួររបស់អតិថិជនបានយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅក្នុងទំព័រអាជីវកម្មនិងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមរបស់អ្នក។

លើសពីនេះ វាក៏មានកម្មវិធីដ៏សម្បូរបែបដើម្បីតាមដានហិរញ្ញវត្ថុ ស្តុក (សារពើភ័ណ្ឌ) កាលវិភាគប្រចាំថ្ងៃរបស់អ្នក និងមានច្រើនទៀត។

សកម្មភាព៖ ស្គាល់ឧបករណ៍របស់អ្នក

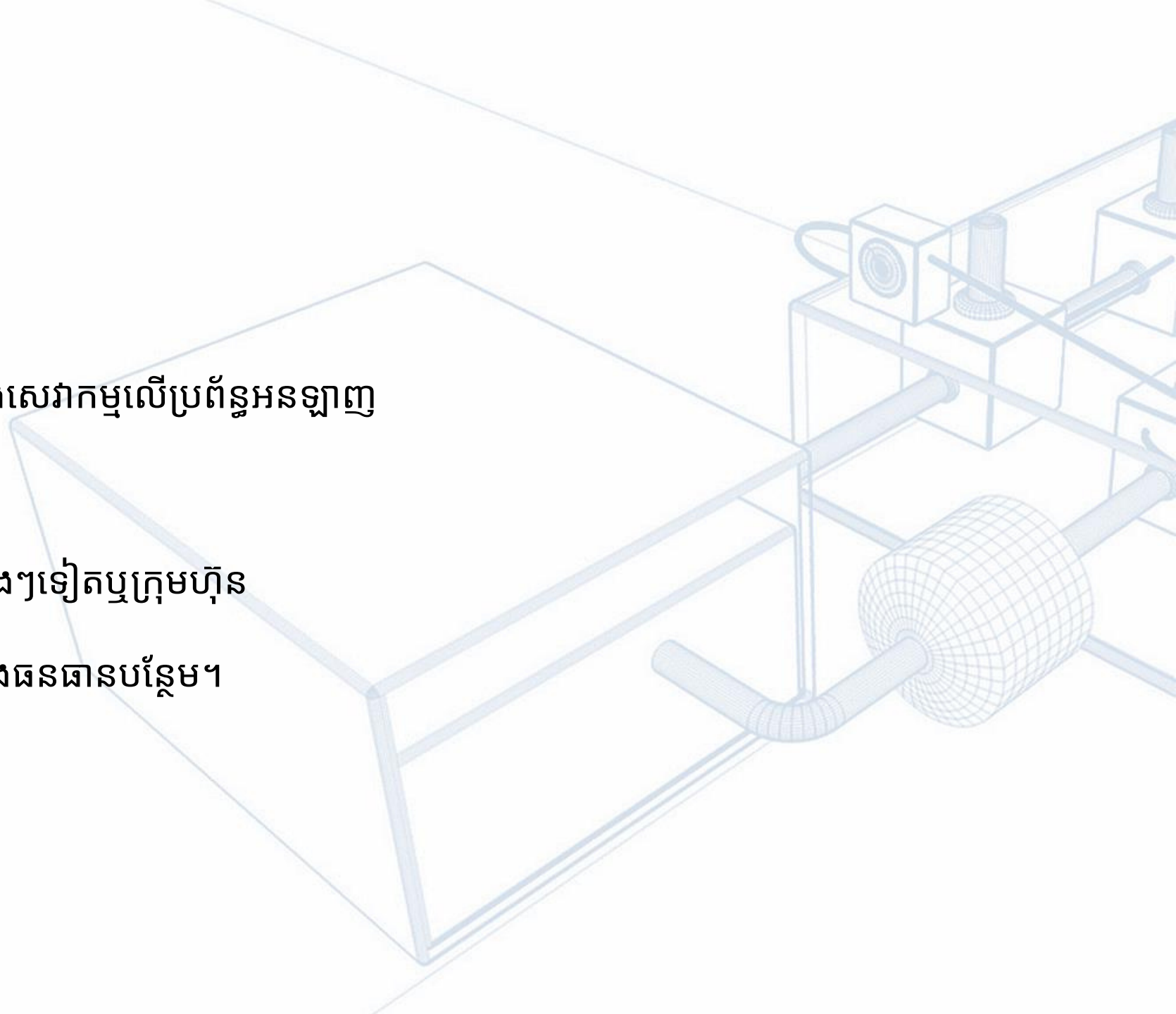
- ☐ បើកឯកសារ "Assessment.docx" ដែលមាននៅក្នុងជំពូក ហើយចូលទៅកាន់ទំព័រទី១-២ ។
- ☐ សរសេរឈ្មោះរបស់អ្នក/ឈ្មោះអាជីវកម្មនិងលក្ខណៈអាជីវកម្មរបស់អ្នក។
- ☐ រាយឈ្មោះសេវាកម្មឬផលិតផលដែលអ្នកផ្តល់ជូនអតិថិជនរបស់អ្នកនាពេលបច្ចុប្បន្ន ។
- ☐ រាយឈ្មោះសេវាកម្មឬផលិតផលដែលអ្នកកំពុងគ្រោងផ្តល់ជូនអតិថិជនរបស់អ្នកនាពេលអនាគត។
- ☐ រាយឈ្មោះឧបករណ៍ដែលអ្នកប្រើប្រាស់នាពេលបច្ចុប្បន្នសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក (និងរបៀបដែលអ្នកកំពុងប្រើវា) ។
- ☐ ជាចុងក្រោយ សូមគូសគំនូសតាងឧបករណ៍ដែលអ្នកប្រើចំពោះផលិតផល/សេវាកម្មដែលអ្នកផ្តល់ជូនអតិថិជន។ តើអ្នកត្រូវការបន្ថែមទៀតទេ? តើវាគ្រប់គ្រាន់ហើយឬនៅ?



អ៊ីនធឺណិត

អ៊ីនធឺណិត អាចឱ្យអាជីវកម្ម៖

- ✓ បង្ហាញនិងលក់ផលិតផលនិងសេវាកម្មលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- ✓ ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន
- ✓ សហការជាមួយអាជីវកម្មផ្សេងៗទៀតឬក្រុមហ៊ុន
- ✓ ទទួលបានព័ត៌មានជាច្រើននិងធនធានបន្ថែម។



កម្រិតបញ្ជូន

ល្បឿនអ៊ិនធឺណិតជាធម្មតាជាប់ទាក់ទងនឹងផលិតភាពរបស់អាជីវកម្ម។

កម្រិតបញ្ជូន គឺជាចំនួនអតិបរមានៃទិន្នន័យដែលបានបញ្ជូនតាមអ៊ិនធឺណិត។

មនុស្សច្រើនតែច្រឡំ កម្រិតបញ្ជូន (Bandwidth) ជាមួយនឹងល្បឿនមធ្យមអ៊ិនធឺណិត (Average Internet Speed)។ ប៉ុន្តែ វាមិនដូចគ្នានោះទេ។ ខ្នាតល្បឿន គឺគិតជាមេកាប៊ីត (megabit) ក្នុងមួយវិនាទី ឬ MBPS។

ល្បឿនទាញយកកម្មវិធីរបស់អ្នក សំដៅលើល្បឿនកុំព្យូទ័ររបស់អ្នកដែលអាចទទួលបានទិន្នន័យពីអ៊ិនធឺណិត រីឯ ល្បឿនផ្សាយចេញ (UPLOAD) របស់អ្នក សំដៅលើល្បឿនកុំព្យូទ័ររបស់អ្នកបញ្ជូនទិន្នន័យទៅអ៊ិនធឺណិតវិញ។

សកម្មភាព៖ ដំណើរការតេស្តល្បឿន

- ☐ ជំហានទី១៖ បើកកម្មវិធីស្វែងរកលើអ៊ីនធឺណិត (browser) របស់អ្នក ហើយចូលទៅកាន់ www.speedtest.net
- ☐ ជំហានទី២៖ ចុចប៊ូតុង “GO” ហើយរង់ចាំលទ្ធផល (រង់ចាំដល់ការធ្វើតេស្ត បានបញ្ចប់!)
- ☐ ជំហានទី៣៖ បើកឯកសារ "Assessment.docx" ហើយចូលទៅកាន់ ទំព័រទី៣ រួចសរសេរពីល្បឿនទាញយកកម្មវិធីនិងល្បឿនផ្សាយចេញពីកុំព្យូទ័ររបស់អ្នក។



ការប្រើប្រាស់សេវាកម្មនិងថ្នាលអនឡាញ

មានសេវាកម្មនិងថ្នាលអនឡាញជាច្រើនដែលសហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមអាចទាញយកនិងប្រើប្រាស់ ដើម្បីធ្វើដំណើរការនិងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែលឿន ងាយស្រួល និងមានស័ក្តិសិទ្ធិភាព។

អ្នកមិនចាំបាច់ដាក់ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នកទាំងស្រុងលើអ៊ីនធឺណិត ដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីវានោះទេ។ ដូច្នេះចូរគិតពីវិធីទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនដើម្បីស្វែងរកធាតុសំខាន់ណាមួយនៃអាជីវ

កម្មរបស់អ្នកដែលអាចប្តូរទៅជាសេវាកម្មអនឡាញ។

បន្ទាប់ពីនេះ គឺជាឧទាហរណ៍នៃសេវាកម្មនិងថ្នាលអនឡាញដ៏ពេញនិយមសម្រាប់អាជីវកម្មយកមកប្រើប្រាស់។



ប្រព័ន្ធកក់

ការកក់ឬការបម្រុងទុក អាចគ្រប់គ្រងបានតាមរយៈអនឡាញ។

ការធ្វើបែបនេះអាចឱ្យអតិថិជនរបស់អ្នកធ្វើការណាត់ជួប
តាមអនឡាញ និងកាត់បន្ថយបញ្ហាក្នុងការកំណត់កាលវិភាគ។
មិនតែប៉ុណ្ណោះ វាក៏សម្រួលដល់ការរក្សាព័ត៌មានលម្អិតអតិថិជន
របស់អ្នកផងដែរ។

ប្រព័ន្ធទាំងនេះត្រូវបានដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយនៅតាម
ភោជនីយដ្ឋាន សណ្ឋាគារ ផ្ទះសំណាក់ ភ្នាក់ងារទេសចរណ៍
មជ្ឈមណ្ឌលស្បៀង ជាដើម។

បង្ហាញជាឧទាហរណ៍

ឧទាហរណ៍៖

- Airtable
- Acuity
- Square Appointments
- HoneyBook
- Doodle

តើអ្នកដឹងទេ?

ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមមួយចំនួនបានផ្តល់មកនូវ
ឧបករណ៍សម្រាប់កំណត់កាលវិភាគឱ្យប្រើប្រាស់
ដោយឥតគិតថ្លៃសម្រាប់អាជីវកម្ម។ ប្រសិនបើអ្នក
កំពុងប្រើ វាអាចផ្លាស់ប្តូរពីអ្នកចូលមើលទំព័ររបស់
អ្នកឱ្យក្លាយទៅជាអតិថិជន។



វគ្គបណ្តុះបណ្តាល

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលអនឡាញអាចឱ្យយើងរៀនជំនាញថ្មីៗ ដោយមិនចាំបាច់ចូលរៀនដោយផ្ទាល់។

(ដូចវគ្គដែលអ្នកកំពុងតែរៀននេះផ្ទាល់!)

អ្នកអាចចូលរៀនបានតាមរយៈវគ្គដែលមានស្រាប់ បង្កើតវគ្គសិក្សាអនឡាញដោយខ្លួនឯង ឬក្រុមហ៊ុនដែលបង្កើតវគ្គសិក្សាដើម្បីបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកឬដៃគូអាជីវកម្មពីចម្ងាយ!

បង្ហាញជាឧទាហរណ៍

ឧទាហរណ៍៖

- Coursera
- Udemy
- Skillshare
- Podia

ការគ្រប់គ្រងសមាជិក

ចំពោះអាជីវកម្មដែលមាន "សមាជិក" អ្នកអាចគ្រប់គ្រងព័ត៌មានលម្អិតអំពីសមាជិកភាពដល់សមាជិកនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកយ៉ាងងាយស្រួលតាមអនឡាញ។

មានកម្មវិធីបង្កើតទម្រង់អនឡាញជាច្រើនដែលអ្នកយកមកប្រើប្រាស់បាន ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការតាមដានការឆ្លើយតប រួមទាំងសកម្មភាពរបស់សមាជិកនីមួយៗពីចម្ងាយ។

បង្ហាញជាឧទាហរណ៍

ឧទាហរណ៍៖

- Google Forms
- SurveyMonkey
- Microsoft Forms

ការទិញទំនិញលើប្រព័ន្ធអនឡាញ

អ្នកអាចប្រើប្រាស់ថ្នាលទិញទំនិញអនឡាញដើម្បីដាក់បង្ហាញនិងលក់ផលិតផលនិងសេវាកម្មលើប្រព័ន្ធអនឡាញ។

ថ្នាលអនឡាញអាចជួយអ្នកក្នុងការពង្រីកអតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នក។

ថ្នាលអនឡាញជាច្រើនផ្តល់ជូននូវការទូទាត់យ៉ាងច្រើនជម្រើសដល់អតិថិជន។

បង្ហាញជាឧទាហរណ៍

ឧទាហរណ៍៖

- Ebay
- Etsy
- Shopee

ការតាមដានការបញ្ជាទិញ

មានថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនិងសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនជាច្រើនដែលផ្តល់ឱ្យអតិថិជនតាមដានការបញ្ជាទិញនិងការដឹកជញ្ជូនទំនិញរបស់ពួកគេបានយ៉ាងងាយស្រួល។
ការធ្វើបែបនេះធ្វើឱ្យអតិថិជនអាចដឹងពីពេលវេលាដែលត្រូវរង់ចាំលើការដឹកជញ្ជូនទំនិញ។

នេះក៏ឱ្យអតិថិជនដឹងថាត្រូវរង់ចាំរយៈពេលប៉ុន្មានផងដែរ។

បង្ហាញជាឧទាហរណ៍

ឧទាហរណ៍៖

- DHL
- FedEx
- United Parcel Service (UPS)
- Express Mail Service (EMS)

បែបបទផ្តល់មតិយោបល់

មតិយោបល់ពិតជាសំខាន់!

អាជីវកម្មគួរតែដាក់ចេញនូវបែបបទផ្តល់មតិយោបល់ជាទម្រង់អនឡាញ ដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួន។

ការធ្វើបែបនេះ នឹងជួយអ្នកឱ្យដឹងភ្លាមៗពីបញ្ហាក្នុងផលិតផលនិងសេវាកម្ម របស់ខ្លួន (ដូច្នេះអ្នកអាចកែលម្អបានឆាប់រហ័ស!)

ឥទ្ធិពលនៃការវាយតម្លៃពិតជាមានសារៈសំខាន់!

នៅក្នុងថ្នាលភាគច្រើន ពិន្ទុនៃការវាយតម្លៃកាន់តែខ្ពស់ = ការស្គាល់ ផលិតផលកាន់តែច្រើន!

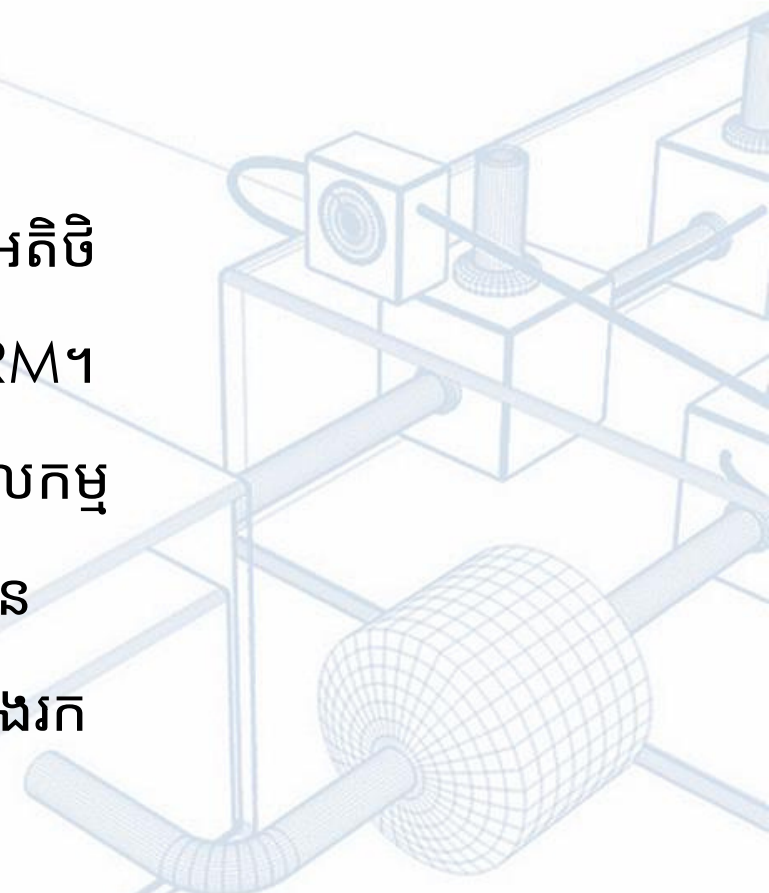
បង្ហាញជាឧទាហរណ៍

ឧទាហរណ៍៖

- ប្រព័ន្ធវាយតម្លៃ១០ពិន្ទុ
- ប្រព័ន្ធវាយតម្លៃ១០០ពិន្ទុ
- ប្រព័ន្ធវាយតម្លៃគិតជាភាគរយ
- ប្រព័ន្ធវាយតម្លៃដោយសម្គាល់ដោយមេដៃឡើង ឬមេដៃចុះ
- ប្រព័ន្ធវាយតម្លៃតាមសញ្ញាអារម្មណ៍
- ប្រព័ន្ធវាយតម្លៃតាមការពេញចិត្ត / គាំទ្រ (Likes)

ការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន

អ្នកអាចគ្រប់គ្រងនិងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មរបស់អ្នកជាមួយនឹងអតិថិជនតាមរយៈការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន ឬហៅកាត់ជាភាសាអង់គ្លេសថា CRM។ យុទ្ធសាស្ត្រ CRM នឹងណែនាំវិធីសាស្ត្ររបស់អ្នកទៅកាន់អតិថិជន ខណៈពេលដែលកម្មវិធីសុសវ័រ CRM នឹងជួយដល់អ្នកអនុវត្តកិច្ចការនេះ។ មានជម្រើស CRM ជាច្រើនសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលមាននៅលើអ៊ីនធឺណិត ហើយភាគច្រើន អ្នកអាចស្វែងរកនិងយកមកប្រើប្រាស់បានដោយឥតគិតថ្លៃ។



សកម្មភាព៖ ផ្តល់សេវាកម្មអនឡាញ

- ❑ បើកឯកសារ "Assessment.docx" ដែលមាននៅក្នុងជំពូកនេះ ហើយចូលទៅកាន់ទំព័រទី៣
- ❑ រាយឈ្មោះសេវាកម្មអនឡាញដែលអ្នកមានរួចហើយសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក រួចជ្រើសយក NONE ប្រសិនបើអ្នកមិនប្រើ
- ❑ រាយឈ្មោះសេវាកម្មអនឡាញដែលអ្នកចង់ប្រើសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។ អ្នកអាចជ្រើសរើសចេញពីឧទាហរណ៍ដែលបានរៀបរាប់ពីទំព័រមុន ឬបន្ថែមប្រភេទសេវាកម្មអនឡាញផ្សេងទៀត ដែលមិនបានលើកយកមកនៅក្នុងផ្នែកនេះ។



សំណួរប្រឡង

១. តើមួយណាមិនមែនជាឧទាហរណ៍នៃពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក?

- ☐ ក. ធនាគារតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក
- ☐ ខ. ការដៃកកម្សាន្តទូទៅ
- ☐ គ. ការទិញទំនិញលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- ☐ ឃ. ជ្រើសរើសអ្នកសរសេរមាតិកា

២. ឧបករណ៍ទាំងនេះមានមុខងារមូលដ្ឋានដូចនឹងកុំព្យូទ័រលើតុ ប៉ុន្តែអាចយកទៅតាមខ្លួនបាន។

- ☐ ក. ទូរស័ព្ទផៃឆ្លាត (ស្មាតហ្វូន)
- ☐ ខ. កុំព្យូទ័រយួរដៃ
- ☐ គ. កុំព្យូទ័រ
- ☐ ឃ. ថេប្លេត

៣ សំដៅលើល្បឿនដែលកុំព្យូទ័ររបស់អ្នកអាចទាញយកទិន្នន័យពីអ៊ីនធឺណិត

- ☐ ក. អ៊ីនធឺណិត
- ☐ ខ. កម្រិតបញ្ជូន
- ☐ គ. ល្បឿនទាញយក
- ☐ ឃ. nbps

៤ សំដៅលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលទាំងអស់ដែលជួយដល់បុគ្គល អាជីវកម្ម ក៏ដូចជាស្ថាប័នឱ្យកាន់តែមានស័ក្តិសិទ្ធិភាព ប្រសិទ្ធភាព ហើយមានការឆ្លើយតបរហ័សទៅនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជន

- ☐ ក. អ៊ីនធឺណិត
- ☐ ខ. កម្មវិធីសុសវ័រ CRM
- ☐ គ. បច្ចេកវិទ្យាគមនាគមន៍និងព័ត៌មាន (ICT)
- ☐ ឃ. កម្រិតបញ្ជូន

ផ្នែកទី៣៖ បរិវត្តកម្មឌីជីថល

ការដាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នកលើអ៊ីនធឺណិតអាចត្រូវបានចាយពេលវេលា ក៏ដូចជាធនធានច្រើន។ ដើម្បីឱ្យបរិវត្តកម្មឌីជីថលប្រព្រឹត្តទៅដោយរលូន ផ្នែកនេះនឹងលើកយកមកបង្ហាញនូវចំណុចដូចខាងក្រោម៖

- ការធ្វើផែនការ៖ រៀបចំផែនការនិងកំណត់អាទិភាពផ្នែកណាមួយនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកដែលអាចដាក់លើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- ការរក្សាកំណត់ត្រា៖ ការណែនាំអំពីរបៀបធ្វើឌីជីថលនីយកម្មនិងរក្សាទុកឯកសារអាជីវកម្ម
- ការផ្ទុកក្នុងលំហ (Cloud Storage)៖ ធ្វើឱ្យឯកសាររបស់អ្នកអាចចូលប្រើបានគ្រប់ពេលវេលានិងគ្រប់ទីកន្លែង
- កម្មវិធីផ្តល់សេវាអ៊ីមែល៖ ប្រើអ៊ីមែលដែលមានសុវត្ថិភាព ក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន

ចាប់ផ្តើម ផ្នែកទី៣

ការធ្វើផែនការអាជីវកម្មអនឡាញរបស់អ្នក

ជំហានដំបូងក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មអនឡាញ គឺត្រូវបង្កើតផែនទីបង្ហាញផ្លូវសម្រាប់ការបើកដំណើរការ ក៏ដូចជាពង្រីកអាជីវកម្មរបស់អ្នក។

ផែនការអាជីវកម្ម គឺជាឯកសារដែលនឹងពិពណ៌នាអំពីគោលដៅក្នុងរយៈពេលវែងនិងខ្លី ហើយពីរបៀបដែលត្រូវសម្រេចវា។



ពេលដែលអ្នកកំពុងគ្រោងនូវទិដ្ឋភាពអនឡាញនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក អ្នកគួរតែ៖

- ☐ សម្រេចចិត្តថាទិដ្ឋភាពណាមួយនៃអាជីវកម្មអនឡាញនឹងផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អាជីវកម្មរបស់អ្នក
- ☐ មានភាពប្រាកដប្រជាអំពីពេលវេលានិងថវិកាដែលអ្នកនឹងត្រូវការ ដើម្បីគ្រប់គ្រងទិដ្ឋភាពអនឡាញនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក។
- ☐ ពិចារណាពីតម្រូវការរបស់អ្នក រាប់បញ្ចូលទាំងកម្មវិធីសុសវ័រដែលអ្នកត្រូវការ និងប្រភេទកុំព្យូទ័រក៏ដូចជាឧបករណ៍អ្វីខ្លះដែលអ្នកត្រូវការដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មនេះ។
- ☐ រៀបចំផែនការនៅពេលមានហានិភ័យដូចជា មេរោគកុំព្យូទ័រ ការបោកប្រាស់ ការលួចទិន្នន័យ និងការបាត់បង់ ឬការខូចខាតដល់ហាដវែរ។
- ☐ ឈ្វេងយល់ពីច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិទាំងឡាយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសកម្មភាពអាជីវកម្មអនឡាញរបស់អ្នក។

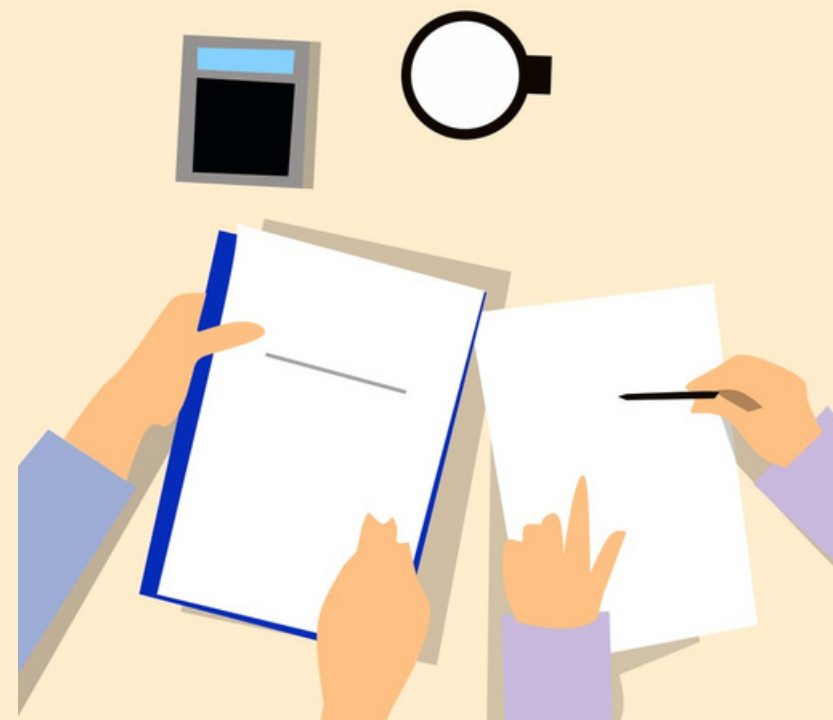
នៅពេលឈានចូលអាជីវកម្មអនឡាញ សូមចំណាយពេលបង្កើតផ្នែក "អប្សឡាញ" នៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកជាមុនសិន។

សូមចងចាំនៅពេលដែលអ្នកកំពុងធ្វើការផែនការអាជីវកម្មអនឡាញរបស់អ្នក

- ✓ នៅពេលចាប់ផ្តើមធ្វើការអាជីវកម្មអនឡាញ ត្រូវចំណាយពេលកសាងផ្នែក "អហ្វឡាញ" នៃអាជីវកម្មរបស់ជាមុនសិន
- ✓ តើអ្នកត្រៀមខ្លួនក្នុងការផ្តល់ផលិតផលនិងសេវាកម្មដូចដែលបានសន្យាដែរទេ? តើអ្នកមានស្តុកគ្រប់គ្រាន់ដែរទេ? ត្រូវច្បាស់ថា អ្នកអាចផ្តល់ឱ្យនូវអ្វីដែលអ្នកបង្ហាញនៅលើប្រព័ន្ធអនឡាញ។
- ✓ ត្រូវច្បាស់ថា គ្រប់យ៉ាងរួចរាល់មុននឹងចាប់ផ្តើមនៅលើប្រព័ន្ធអនឡាញ។ បើមិនដូច្នោះទេ វាអាចបង្ហាញពីកង្វះសង្គតភាពនៃវិធីដែលអ្នកធ្វើប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មនិងអាចខាតបង់នូវចំនួនអតិថិជនរបស់អ្នក។

សកម្មភាព៖ ព្រាងផែនការអាជីវកម្ម

- ❑ បើកឯកសារ "Assessment.docx" ដែលមាននៅក្នុងជំពូកនេះ ហើយចូលទៅកាន់ទំព័រទី៤ ។
- ❑ រាយឈ្មោះសកម្មភាពដែលអ្នកចង់បញ្ចូលទៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ អ្នកអាចប្រើឧទាហរណ៍ដែលបានលើកយកមកបង្ហាញរួច ឬបន្ថែមសកម្មភាពផ្សេងទៀតពីគំនិតរបស់អ្នកបាន។



ហេតុអ្វីបានត្រូវធ្វើឌីជីថលនីយកម្ម កំណត់ត្រារបស់អ្នក?

ការធ្វើឌីជីថលនីយកម្មទៅលើឯកសារនិងកំណត់ត្រាអាជីវកម្មរបស់អ្នកអាចមានប្រយោជន៍ដល់ប្រតិបត្តិការរបស់អាជីវកម្ម។ ឯកសារដែលស្ថិតក្នុងទម្រង់ឌីជីថលមានភាពងាយស្រួលក្នុងការរក្សាទុក គ្រប់គ្រង និងទាញយកមកវិញដោយយឺតយ៉ាវដែលមាននៅលើទីផ្សារ។

ជាមួយនឹងឯកសារឌីជីថល អ្នកក៏អាចប្រើប្រាស់សូស្សន៍ដើម្បីបង្កើតឯកសារអំពីអាជីវកម្ម ដែលអាចផ្តល់ជាប្រយោជន៍ដល់ការសម្រេចចិត្ត។





ការស្តែងឯកសារ

ការស្តែងឯកសារមានភាពងាយស្រួល រហ័ស និងអាចធ្វើបានលើប្រភេទឯកសារ ក្រដាសទាំងអស់។

អ្នកអាចរក្សាទុកឯកសារដែលបានស្តែងទាំងនោះជាទម្រង់ TIFF (.tif), JPEG (.jpg), PNG (.png) ឬ PDF (.pdf) ។

ចំណាំថា ឯកសារដែលបានស្តែងប្រហែលជាមិនអាច "អានដោយម៉ាស៊ីនបានទេ"។ មានន័យថា អ្នកប្រហែលជាមិនអាចកែសម្រួលបានឡើយ!

ការស្តែង គឺល្អសម្រាប់ឯកសារដែលមិនត្រូវការការកែសម្រួល ដូចជា រូបភាព អាជ្ញាបណ្ណ អាជីវកម្ម ឬកំណត់ត្រាអាជីវកម្មអចិន្ត្រៃយ៍។

អ្នកអាចរក្សាទុកឯកសារដែលបានស្តែងក្នុងទម្រង់៖

TIFF គឺល្អសម្រាប់ឯកសារ ដែលអ្នកមិនចង់បង្គាប់វា។ វាមានទិន្នន័យរូបភាពជា

ច្រើនដែលជាទូទៅដែលប្រើក្នុងកម្មវិធីកាត់ត្រូបថតក៏ដូចជាកម្មវិធីផ្សេងទៀត។

JPEG គឺជា រូបភាពដែលបានបង្គាប់ដើម្បីរក្សាទុកឱ្យបានច្រើននៅក្នុងឯកសារទំហំតូច។

ភាគច្រើន ការមេរ័យឌីជីថលរក្សាទុករូបថតជាទម្រង់ JPEG។

PNGs អាចជាជម្រើសល្អប្រសិនបើអ្នកចង់ស្តែងឯកសារដែលមានផ្ទុកអត្ថបទនៅក្នុងនោះ ព្រោះវាផលិតឯកសារក៏កែសម្រួលបាន។ វាត្រូវបានគេប្រើស្ទើរតែទាំងស្រុងសម្រាប់រូបភាពគេហទំព័រ ប៉ុន្តែមិនមែនសម្រាប់រូបភាពដើម្បីបោះពុម្ពទេ។

PDF មានប្រយោជន៍សម្រាប់ផលិតឯកសារឡើងវិញ។ វារក្សាទ្រង់ទ្រាយដើមរបស់ឯកសារ ហើយអាចចែករំលែកឯកសារបន្តបាន។

ការបំប្លែងកូដឯកសារ

អ្នកអាចបំប្លែងកូដឯកសារក្រដាសរបស់អ្នកទៅជាឯកសារឌីជីថលបានដោយប្រើ Microsoft Office ហើយរក្សាទុកជាឯកសារក្នុងទម្រង់ជា Word(.docx), Excel (.xls), CSV (.csv) ឬ Web Page (.html) ។

លើសពីនេះ វាក៏មានកម្មវិធីសុសវែរដទៃជាច្រើនទៀតសម្រាប់ប្រើដោយឥតគិតថ្លៃដូចជា OpenOffice និង LibreOffice។

ចំណាំថា ការបំប្លែងកូដឯកសារអាចនឹងត្រូវចំណាយពេលយូរ ប៉ុន្តែវាពិតជាល្អសម្រាប់ឯកសារដែលតម្រូវឱ្យមានការកែសម្រួលញឹកញាប់ដូចជាលិខិតទំនាក់ទំនង និងរបាយការណ៍។

Word គឺជាកម្មវិធីសម្រាប់ដំណើរការឯកសារ។ ការរក្សាទុកឯកសារជា Word ផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អ្នកក្នុងការកែសម្រួលឯកសារដែលជាអត្ថបទវែង កថាខណ្ឌ ឬលិខិតជាដើម។

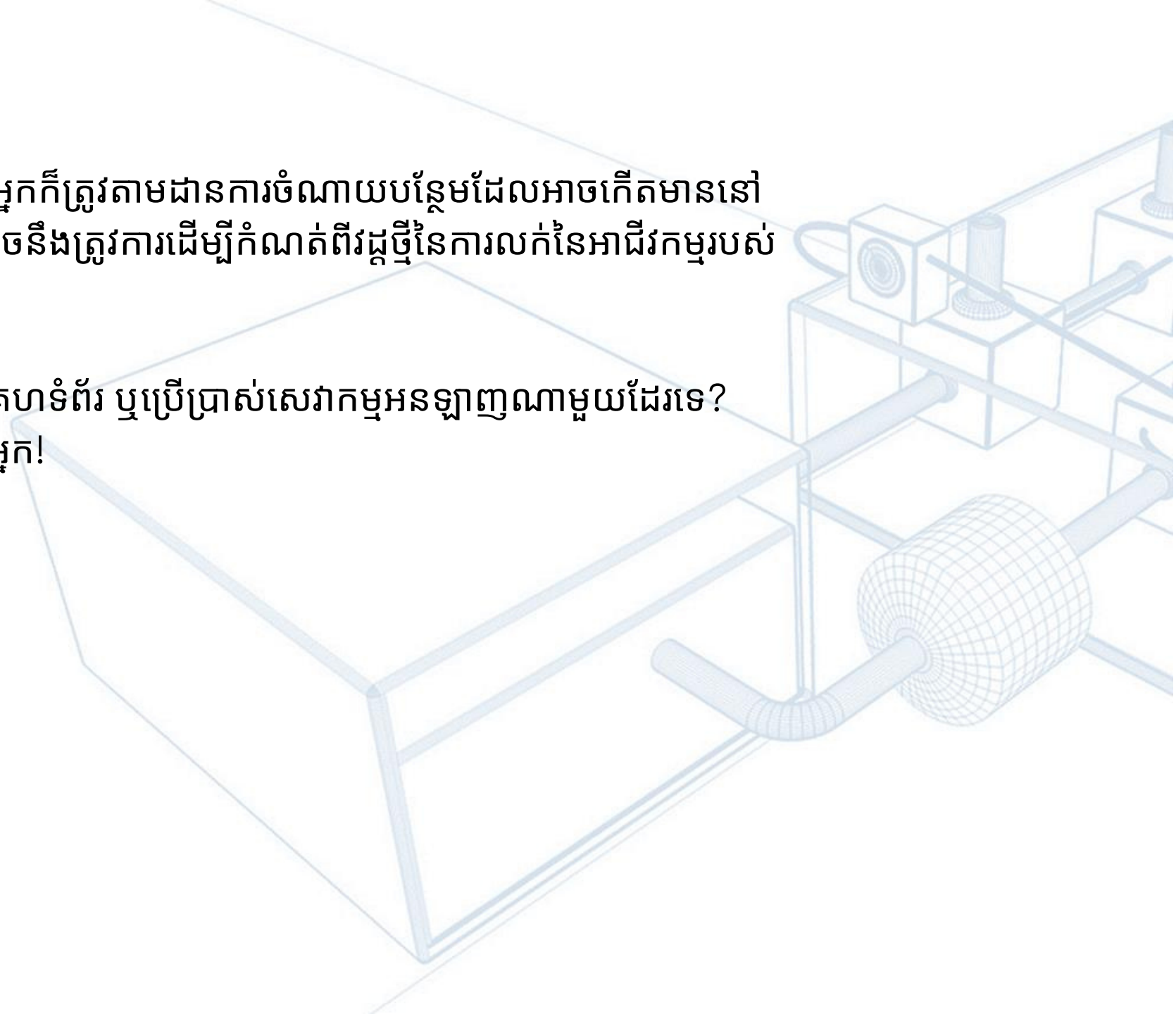
Excel គឺជាកម្មវិធីសៀវភៅបញ្ជីដែលល្អសម្រាប់ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុ។ កម្មវិធីនេះធ្វើឱ្យអ្នកងាយស្រួលក្នុងការដាក់ទិន្នន័យជាក្រុម បញ្ចូលទិន្នន័យ ហើយប្តូរទ្រង់ទ្រាយទិន្នន័យឡើងវិញ។

Comma-Separated Values ឬ CSV បង្ហាញទិន្នន័យជាតារាង ឬ សន្លឹកក្នុងទម្រង់ Excel ត្រូវបានកែប្រែនិងបំប្លែងទៅជាទម្រង់អត្ថបទធម្មតាវិញ។ ជាទូទៅ គេប្រើវាសម្រាប់ផ្លាស់ប្តូរទិន្នន័យរវាងថ្នាលមួយទៅថ្នាលមួយទៀត ដោយធ្វើឱ្យទិន្នន័យរក្សាទម្រង់ដើមដែល ដើម្បីអាចយកទៅដំណើរការនៅលើកម្មវិធីផ្សេងទៀតបាន។

Web page គឺល្អសម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយនៅលើគេហទំព័រ។ ទម្រង់នេះមានឯកសារដូចជាប្រភពឯកសារសំឡេង ទម្រង់ cascading style sheets អត្ថបទ និងមានច្រើនទៀត។

ផ្អែកតាមប្រភេទអាជីវកម្មដែលអ្នកមាន អ្នកក៏ត្រូវតាមដានការចំណាយបន្ថែមដែលអាចកើតមាននៅក្នុងអាជីវកម្មអនឡាញរបស់អ្នក។ អ្នកអាចនឹងត្រូវការដើម្បីកំណត់ពីវដ្តជីវិតនៃការលក់នៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក។

តើអ្នកបានទិញកម្មវិធីសុវត្ថិភាពសេស គេហទំព័រ ឬប្រើប្រាស់សេវាកម្មអនឡាញណាមួយដែរទេ?
ចូរកត់ត្រានូវប្រតិបត្តិការអនឡាញរបស់អ្នក!



អ្វីដែលត្រូវពិចារណា

រដ្ឋាភិបាលតម្រូវឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មនីមួយៗរក្សាទុកនូវឯកសារដែលបង្ហាញពីធាតុនៃប្រាក់ចំណូល ការកាត់កង ឬឥណទានដែលលេចចេញនៅពេលប្រកាសពន្ធ។

យើងណែនាំឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មពិនិត្យឱ្យបានច្បាស់ពីច្បាប់អាជីវកម្មនិងការរក្សាកំណត់ត្រាដែលចែងដោយរដ្ឋ។





សេចក្តីរំលឹក!

បើទោះបីជាការរក្សាកំណត់ត្រាតាមឌីជីថលពិតជាបានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន វាក៏ពាំនាំមកនូវហានិភ័យទាក់ទងនឹងឯកជនភាព និងសុវត្ថិភាពសាយប័រផងដែរ។

ជំពូកទី៤នៃវគ្គសិក្សានេះនឹងពិភាក្សាអំពីការអនុវត្តល្អនូវសុវត្ថិភាពសាយប័រនិងឯកជនភាពដើម្បីជួយរក្សាកំណត់ត្រាឌីជីថលរបស់អ្នកឱ្យមានសុវត្ថិភាព។

ការផ្ទុកក្នុងលំហ (Cloud Storage)

ការផ្ទុកក្នុងលំហ (Cloud Storage) គឺជាវិធីសាស្ត្រមួយ ក្នុងការរក្សាទុកនូវឯកសារឌីជីថលនិងសំណុំឯកសារពី ចម្ងាយ លើអ៊ីនធឺណិត។ អ្នកអាចគ្រប់គ្រងឯកសាររបស់ អ្នកពីចម្ងាយ នៅក្នុង Cloud Storage តាមរយៈកម្មវិធី ផ្តល់សេវាការផ្ទុកក្នុងលំហ (cloud service provider) ល្បីៗបាន។

តាមធម្មតា កម្មវិធីផ្តល់សេវាការផ្ទុកក្នុងលំហ (cloud service provider) ផ្តល់ឱ្យអតិថិជនរបស់ពួកគេនូវផ្ទៃប្រើ ប្រាស់ដែលងាយស្រួល អាចចូលទៅប្រើបានតាមរយៈ ទូរស័ព្ទដៃឬកុំព្យូទ័រ ដែលអាចឱ្យអ្នកចូលប្រើប្រាស់ឯកសារ បានគ្រប់ពេលវេលា គ្រប់ទីកន្លែង។



ខាងក្រោមនេះគឺជាជម្រើស Cloud Storage ល្បីៗដែលអាចប្រើប្រាស់បានដោយឥតគិតថ្លៃ៖

Dropbox

Microsoft OneDrive

Apple iCloud

Google Drive

សូមចំណាំថា គម្រោងទាំងឡាយដែលផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុន Cloud Storage អាចនឹងមានការប្រែប្រួលតម្លៃទៅតាមពេលវេលា។ ដូច្នេះយើងណែនាំឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវឱ្យបានច្បាស់លាស់ពីគម្រោងណាមួយដែលសក្តិសមបំផុតសម្រាប់អាជីវកម្មអនុញ្ញាតរបស់អ្នក។

កម្មវិធីផ្តល់សេវាអ៊ីម៉ែល

- ❑ ចូលបើកឯកសារ "Assessment.docx" ដែលមានក្នុងជំពូកនេះ ហើយចូលទៅកាន់ទំព័រទី៥។
- ❑ រាយឈ្មោះឯកសារដែលអ្នកចង់ធ្វើឌីជីថលនីយកម្ម ហើយពណ៌នាអំពី របៀបដែលអ្នកចង់រក្សាទុកវា។ ដាក់ NONE ប្រសិនបើអ្នកមិនចង់ឬមិន មាន។



កម្មវិធីផ្តល់សេវាអ៊ីម៉ែល

ការចុះឈ្មោះគណនីនៅក្នុងឧបករណ៍និងថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកតម្រូវឱ្យមានអាសយដ្ឋានអ៊ីម៉ែលត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់។

ទោះយ៉ាងណាក្តី ការបង្កើតអ៊ីម៉ែលផ្ទាល់ខ្លួនមួយឬសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកក៏តម្រូវឱ្យមានការចំណាយប៉ុន្តែមធ្យមដែរ (ជាពិសេសប្រសិនបើអ្នកចង់បានអ៊ីម៉ែលដែលមានលក្ខណៈពិសេសផ្ទាល់ខ្លួន)។



ទាំងនេះគឺជាកម្មវិធីផ្តល់សេវាអ៊ីមែលមួយចំនួន

ProtonMail
Outlook
Yahoo! Mail
Gmail

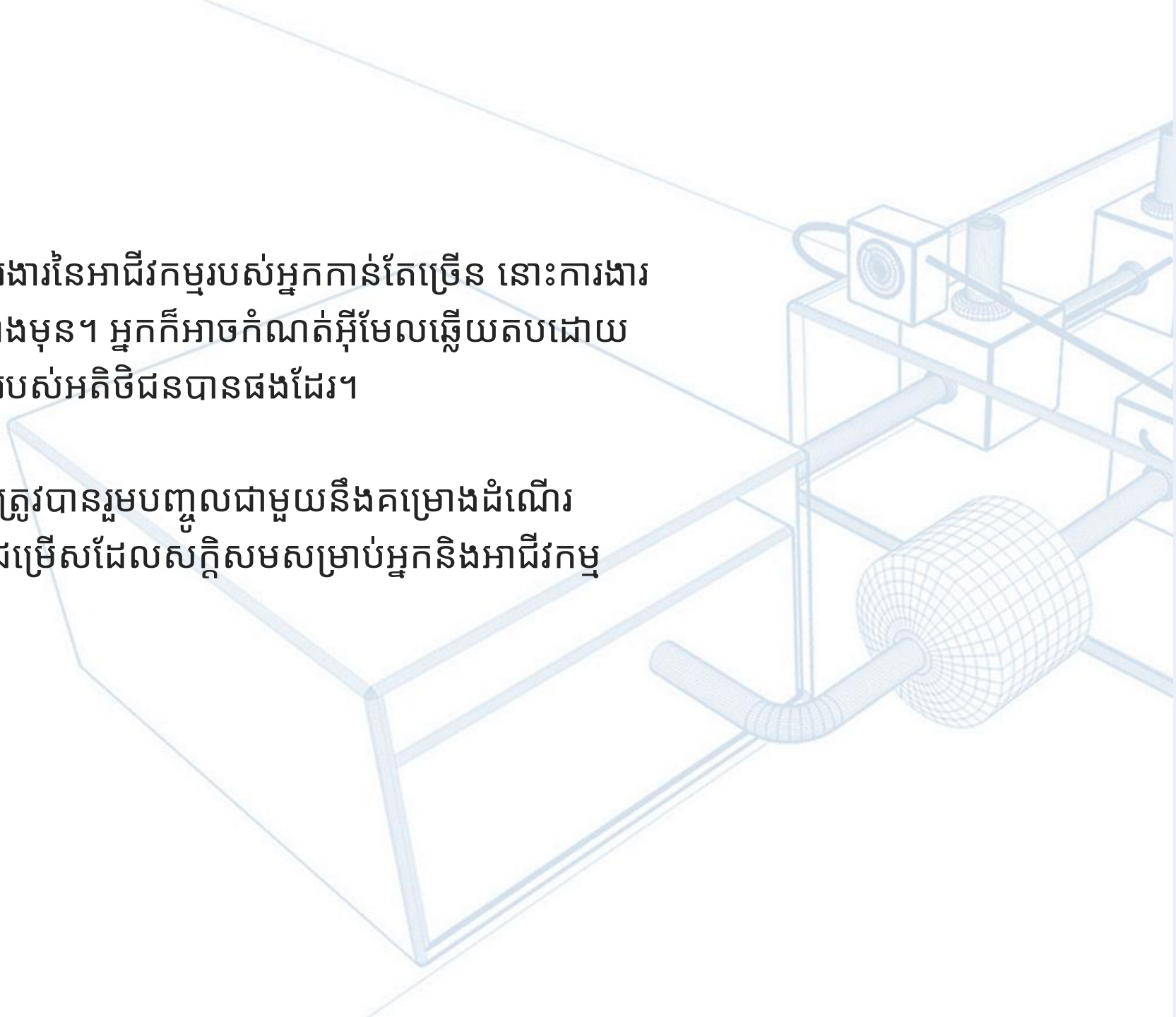
ជំពូកទី៤នៃវគ្គសិក្សានេះពិភាក្សាអំពីសុវត្ថិភាពអ៊ីមែលនិងការអនុវត្តល្អ។

ត្រូវចំណាំថា គម្រោងទាំងឡាយដែលផ្តល់ដោយកម្មវិធីផ្តល់សេវាអ៊ីមែល អាចនឹងមានការប្រែប្រួលតម្លៃទៅតាមពេលវេលា។ ដូច្នេះ យើងណែនាំឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវឱ្យបានច្បាស់លាស់ពីគម្រោងណាមួយដែលសក្តិសមបំផុតសម្រាប់អាជីវកម្មអនុញ្ញាញរបស់អ្នក។



កាលបើអ្នកអាចធ្វើស្វ័យប្រវត្តិកម្មការងារនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកកាន់តែច្រើន នោះការងារ
របស់អ្នកកាន់តែមានស័ក្តិសិទ្ធិភាពជាងមុន។ អ្នកក៏អាចកំណត់អ្វីមែលឆ្លើយតបដោយ
ស្វ័យប្រវត្តិទៅកាន់សំណួរមួយចំនួនរបស់អតិថិជនបានផងដែរ។

ពេលខ្លះ កម្មវិធីផ្តល់សេវាកម្មអ្វីមែលត្រូវបានរួមបញ្ចូលជាមួយនឹងគម្រោងដំណើរ
ការវេបសាយ។ ដូច្នេះ ចូររកស្វែងរកជម្រើសដែលសក្តិសមសម្រាប់អ្នកនិងអាជីវកម្ម
របស់អ្នក។



សំណួរប្រឡង

វិធីសាស្ត្រមួយនេះរក្សាទុកឯកសារនិងសំណុំឯកសាររបស់អ្នកពីចម្ងាយ ហើយចូលប្រើប្រាស់បានគ្រប់ពេលវេលានិងគ្រប់ទីកន្លែង

- ☐ ក. Cold storage
- ☐ ខ. Cloud storage
- ☐ គ. Physical server
- ☐ ឃ. កម្រិតបញ្ជូន

ផ្នែកទី៥៖ ការបង្កើតវត្តមានលើប្រព័ន្ធអនឡាញ

វេទិកាជាច្រើនមានវត្តមាននៅលើទីផ្សារដែលអាចឱ្យអ្នករៀបចំហាងលើប្រព័ន្ធអនឡាញរបស់អ្នក ហើយបង្កើតវត្តមានអាជីវកម្មរបស់អ្នកលើប្រព័ន្ធអនឡាញ។ ក្នុងផ្នែកនេះ អ្នកនឹងសិក្សាអំពីចំណុចដូចខាងក្រោម៖

- **ថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក៖** រៀនពីការធ្វើអាជីវកម្មរបស់អ្នកលើអ៊ីនធឺណិតតាមរយៈថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកផ្សេងៗ។
- **ព័ត៌មានពីហាងលើប្រព័ន្ធអនឡាញ៖** ឈ្វេងយល់ពីអត្ថប្រយោជន៍នៃវត្តមានសកម្មលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- **គេហទំព័រអាជីវកម្ម៖** សិក្សាពីសារៈសំខាន់នៃការមានគេហទំព័រអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន

ចាប់ផ្តើម ផ្នែកទី៤

ថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

ថ្នាលដែលអ្នកបានជ្រើសរើស គឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះ
នៃហាងអនឡាញរបស់អ្នកដែលប្រៀបដូចទៅនឹងហាងនៅខាង
ក្រៅរបស់អ្នកដែរ។

ថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ជួយសម្រួលដល់
ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មអនឡាញ។ ជាធម្មតា ថ្នាលទាំងនេះ
ផ្តល់ឱ្យនូវផ្ទៃប្រើប្រាស់ដែលអាចផ្សព្វផ្សាយទំនិញ រូបភាព និង
ជម្រើសទូទាត់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។

បន្តទៅនេះ គឺជាឧទាហរណ៍នៃថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធ
អេឡិចត្រូនិកដ៏ពេញនិយម។



ឧទាហរណ៍នៃថ្នាលពាណិជ្ជកម្ម តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

Facebook

Ebay

Amazon

Etsy

Facebook គឺជាបណ្តាញទំនាក់ទំនងសង្គមមួយដែលឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ មានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកប្រើប្រាស់ដទៃទៀត ភ្ជាប់ជាមួយមិត្តភក្តិ និងក្រុមគ្រួសារ ហើយចែករំលែករូបថត វីដេអូ និងព័ត៌មានផ្សេងៗ។ សព្វថ្ងៃ វាបានរីកចម្រើនក្លាយទៅជាកន្លែងមួយដែលមនុស្សជុំវិញពិភពលោកអាចបើកដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួននិងរកប្រាក់ចំណូលចិញ្ចឹមជីវិត។

Facebook for Business ផ្តល់ឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់នូវព័ត៌មានថ្មីៗ គន្លឹះផ្សព្វផ្សាយ ការអនុវត្តល្អ ក៏ដូចជាករណីសិក្សាសម្រាប់ប្រើប្រាស់ Facebook ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងគោលដៅអាជីវកម្មរបស់អ្នក។

ឧទាហរណ៍នៃថ្នាលពាណិជ្ជកម្ម តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

Facebook

Ebay

Amazon

Etsy

Ebay គឺជាថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកដែលសម្រួលដល់ការលក់រវាងអ្នកប្រើប្រាស់នឹងអ្នកប្រើប្រាស់ ក៏ដូចជារវាងអាជីវកម្មនឹងអតិថិជនផងដែរ។ អ្នកលក់អាចបង្កើតបញ្ជីទំនិញ ដែលអាចបង្ហាញនូវព័ត៌មានទំនិញរូបភាព និងជម្រើសទូទាត់ប្រាក់និងដឹកជញ្ជូន។ ទំនិញខ្លះអាចបង្ហាញសម្រាប់ដេញថ្លៃ ចំណែកខ្លះទៀតសម្រាប់លក់ភ្លាមៗ។ ប្រភេទទំនិញដែលពេញនិយមនៅលើថ្នាលនេះរួមមាន គ្រឿងអេឡិចត្រូនិក សម្លៀកបំពាក់ និងវត្ថុផ្សេងៗសម្រាប់ប្រមូលសន្សំ។ ប្រសិនបើអ្នកចាប់អារម្មណ៍ក្លាយជាអ្នកលក់នៅទីនេះ សូមចាំថាអ្នកប្រើប្រាស់ទិញទំនិញនៅទីនេះ ព្រោះវាមានតម្លៃសមរម្យជាងទីផ្សារទូទៅ។

ឧទាហរណ៍នៃថ្នាលពាណិជ្ជកម្ម តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

Facebook

Ebay

Amazon

Etsy

Amazon ជាថ្នាលផ្ដោតលើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក cloud computing ការផ្សាយផ្ទាល់លើឌីជីថល និងបញ្ហាសិប្បនិម្មិត។ Amazon Business ផ្តល់សិទ្ធិឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ចូលទៅក្នុងបណ្តាញអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដ៏ធំទូលាយ ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការបញ្ជាទិញ ហើយទទួលបានការបញ្ចុះតម្លៃ។ ការបង្កើតគណនី Amazon Business គឺឥតគិតថ្លៃសម្រាប់អាជីវកម្មដែលមានការបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវ ហើយគណនីនេះក៏ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចជា ការបញ្ចុះតម្លៃ ជម្រើសការដឹកជញ្ជូនឆាប់រហ័ស និងរបាយការណ៍វិភាគផងដែរ។

ឧទាហរណ៍នៃថ្នាលពាណិជ្ជកម្ម តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

Facebook

Ebay

Amazon

Etsy

Etsy គឺជាថ្នាលទីផ្សារតែមួយគត់សម្រាប់លក់ផលិតផលធ្វើដោយដៃ សម្ភារៈ បុរាណ ព្រមទាំងគ្រឿងសិប្បកម្មផ្សេងទៀត។ នៅលើគេហទំព័រ Etsy.com អ្នកនឹងឃើញមានក្រុមអ្នកផលិត ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ក៏ដូចជាអ្នកទិញទំនិញដែលចូលចិត្តទំនិញកម្រ។ បើទោះបីជា Etsy មិនតម្រូវឱ្យអ្នកលក់មានអាជ្ញាបណ្ណអាជីវកម្មក្តី ថ្នាលនេះតម្រូវឱ្យបង់ថ្លៃសេវាផ្សេងៗដែលទាក់ទងការផ្តល់ជូននៅលើ Etsy.com។ ថ្លៃទាំងនោះអាចមានដូចជា៖ ថ្លៃចុះឈ្មោះ ថ្លៃប្រតិបត្តិការ និងថ្លៃដំណើរការទូទាត់ ប្រសិនបើម្ចាស់អាជីវកម្មចង់ប្រើការទូទាត់របស់ Etsy។

ដើម្បីជួយឱ្យអ្នកជ្រើសរើសថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកដែលសក្តិសមនឹងអាជីវកម្មរបស់អ្នក សូមឆ្លើយនូវ

សំណួរខាងក្រោម៖

- ❑ **តើអតិថិជនចម្បងរបស់អាជីវកម្មខ្ញុំប្រើប្រាស់ថ្នាលនេះទេ?** ប្រសិនបើប្រើ ការប្រើថ្នាលនេះអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ ដែលអាជីវកម្មអ្នក។
- ❑ **តើមានមនុស្សប៉ុន្មាននាក់កំពុងប្រើថ្នាលនេះនាពេលបច្ចុប្បន្ន?** អ្នកអាចស្វែងរកតាមអ៊ីនធឺណិតអំពីកម្រង ព័ត៌មាននៃថ្នាលមួយនោះដើម្បីឃើញពីស្ថិតិអ្នកប្រើប្រាស់។
- ❑ **តើឧបករណ៍នៅក្នុងថ្នាលនេះសក្តិសមនឹងតម្រូវការរបស់អាជីវកម្មខ្ញុំទេ?** ថ្នាលភាគច្រើនចេញផ្សាយអត្ថបទ ដែលបង្ហាញពីឧបករណ៍ដែលផ្តល់ឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់។ ដូច្នេះ អ្នកអាចសាកសួរទៅកាន់ថ្នាលនោះដោយផ្ទាល់ ដើម្បី សិក្សាអំពីឧបករណ៍ជាក់លាក់ដែលពួកគេផ្តល់ជូន។
- ❑ **តើថ្នាលនេះស្របច្បាប់ សុវត្ថិភាព និងគួរឱ្យទុកចិត្តដែរឬទេ?** ថ្នាលដែលទទួលស្គាល់ដោយស្ថាប័នអាជីវកម្ម ស្របច្បាប់ អាចជាជម្រើសដែលមានសុវត្ថិភាពជាងវេទិកាដែលមិនមានការទទួលស្គាល់។ ការអនុវត្តល្អពីសុវត្ថិភាព សាយប័រជាច្រើនទៀតនឹងពិភាក្សានៅក្នុងជំពូកទី៤នៃវគ្គសិក្សានេះ។

សកម្មភាព៖ ជ្រើសរើសថ្នាលពាណិជ្ជកម្ម

- ❑ បើកឯកសារ “Assessment.docx” ដែលមាននៅក្នុងជំពូកនេះ ហើយប្រើទំព័រទី៧ ។
- ❑ ពិនិត្យមើលថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកដែលបានរៀបរាប់ នៅក្នុងឧទាហរណ៍ខាងលើ។
- ❑ រាយឈ្មោះថ្នាលឌីជីថលដែលអ្នកកំពុងប្រើប្រាស់សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ អ្នក និងថ្នាលឌីជីថលដែលអ្នកចង់សាកល្បងប្រើប្រាស់។



ព័ត៌មានពីហាងលើប្រព័ន្ធអនឡាញ

អតិថិជនរបស់អ្នកគួរតែអាចស្វែងរកអាជីវកម្មនិងសេវាកម្ម
ដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នកផ្តល់ជូនបានគ្រប់ពេលនិងទីកន្លែង។
ព័ត៌មានពីហាងលើប្រព័ន្ធអនឡាញបង្ហាញដល់អតិថិជនរបស់
អ្នកគ្រប់ពេលវេលា។

ព័ត៌មានពីហាងលើប្រព័ន្ធអនឡាញរបស់អ្នកគួរតែមាននូវ
ព័ត៌មានទាំងអស់នេះ៖

- ☐ អ្នកជានរណា?
- ☐ អ្នកធ្វើអ្វី?
- ☐ វិធីទាក់ទងទៅកាន់អ្នក?



ឧទាហរណ៍នៃថ្នាលប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដែលមាន ជម្រើសទំព័រអាជីវកម្ម

Facebook

Instagram

LinkedIn

Facebook អាចឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់អាចបង្កើត ទំព័រអាជីវកម្ម (Business Page) ដាច់ដោយឡែកពី គណនីផ្ទាល់ខ្លួន (Personal Account)។ ទំព័រអាជីវកម្មអាចមានជម្រើសកំណត់អ្នក គ្រប់គ្រងបានច្រើន ប្រកាសព័ត៌មានថ្មីៗ និងឆ្លើយតប ជាមួយអតិថិជនក្នុងនាមជាអាជីវកម្ម។

ឧទាហរណ៍នៃថ្នាលប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដែលមាន ជម្រើសទំព័រអាជីវកម្ម

Facebook

Instagram

LinkedIn

Instagram គឺប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដ៏ពេញនិយមសម្រាប់
ចែករំលែករូបភាព ដែលមានផ្តល់គណនីអាជីវកម្មផងដែរ។ អ្នកអាច
គ្រប់គ្រងគណនីអាជីវកម្ម (Business Account) ផងនិងគណនី
ផ្ទាល់ខ្លួន (Personal Account)ផង ដោយប្រើប្រាស់កម្មវិធី
ទូរស័ព្ទតែមួយ។

ឧទាហរណ៍នៃថ្នាលប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដែលមាន ជម្រើសទំព័រអាជីវកម្ម

Facebook

Instagram

LinkedIn

LinkedIn គឺជាថ្នាលប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដ៏ពេញនិយមមួយ ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ចម្បងសម្រាប់បណ្តាញអាជីពនិង ជ្រើសរើសបុគ្គលិក។ LinkedIn អាចឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ផ្សព្វផ្សាយ ប្រវត្តិរូបសង្ខេប ((CV) របស់ខ្លួន ហើយចុះផ្សាយពីដំណឹង ជ្រើសរើសបុគ្គលិក។ ទំព័រអាជីវកម្ម LinkedIn (LinkedIn Business page) អាចចុះឈ្មោះបុគ្គលិកនៅលើថ្នាលនេះបាន ព្រមទាំងបញ្ជូនសេចក្តីជូនដំណឹងទៅកាន់បុគ្គលិកដែលបានចុះ ឈ្មោះរួច។

ដូចគ្នានឹងការជ្រើសរើសថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកដែរ អ្នកគួរសួរខ្លួនឯងនូវសំណួរដូចខាងក្រោមនេះ មុនពេលសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសថ្នាលសម្រាប់បង្ហាញព័ត៌មានលើប្រព័ន្ធអនឡាញ។

❑ **តើអតិថិជនចម្បងរបស់អាជីវកម្មខ្ញុំប្រើប្រាស់ថ្នាលនេះទេ?** ប្រសិនបើប្រើ ការប្រើថ្នាលនេះអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់អាជីវកម្មអ្នក។

❑ **តើមានមនុស្សប៉ុន្មាននាក់កំពុងប្រើថ្នាលនេះនាពេលបច្ចុប្បន្ន?** អ្នកអាចស្វែងរកតាមអ៊ីនធឺណិតអំពីកម្រងព័ត៌មាននៃថ្នាលមួយនោះដើម្បីឃើញពីស្ថិតិអ្នកប្រើប្រាស់។

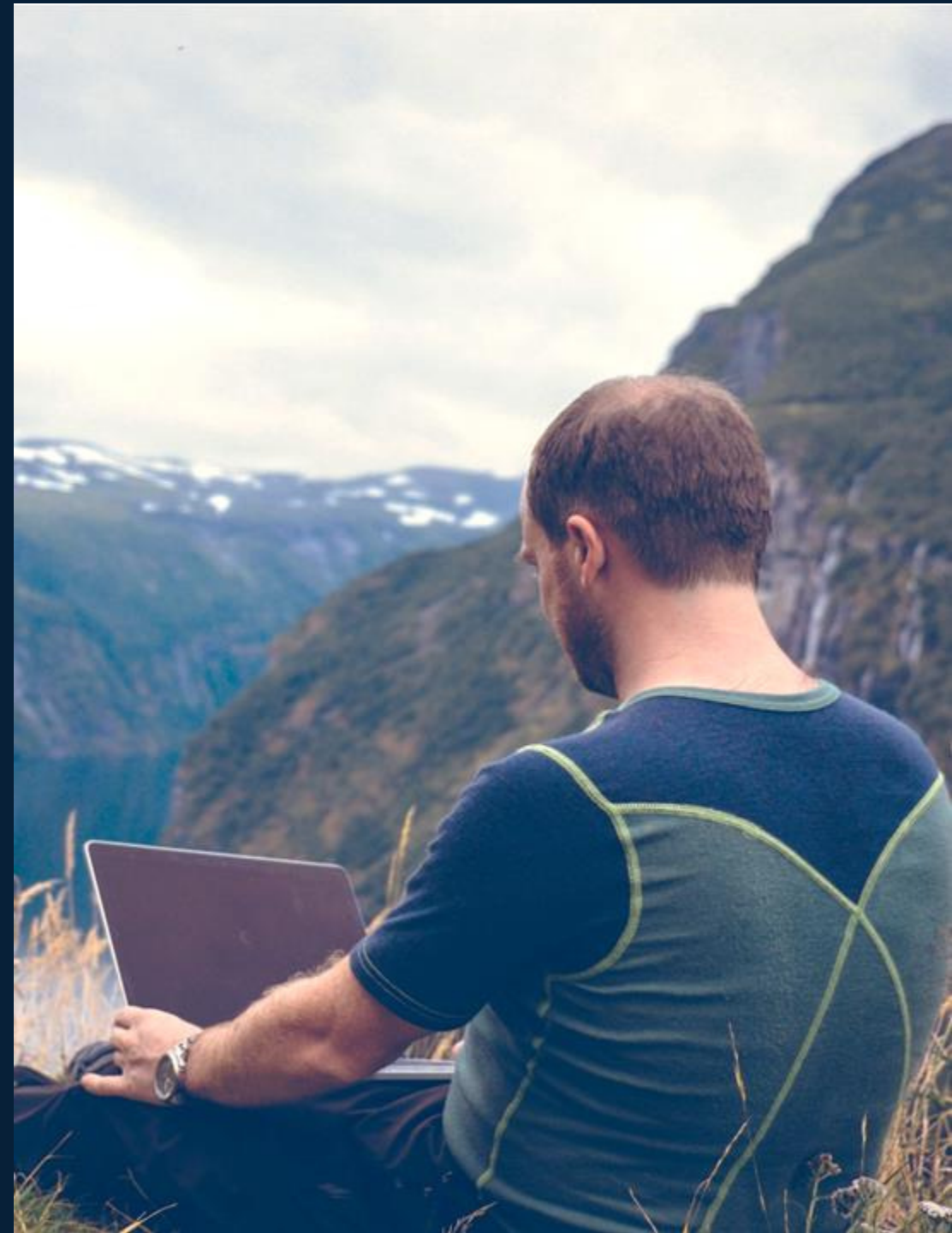
❑ **តើឧបករណ៍នៅក្នុងថ្នាលនេះសក្តិសមនឹងតម្រូវការរបស់អាជីវកម្មខ្ញុំទេ?** ថ្នាលភាគច្រើនចេញផ្សាយអត្ថបទដែលបង្ហាញពីឧបករណ៍ដែលផ្តល់ឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់។ ដូច្នេះ អ្នកអាចសាកសួរទៅកាន់ថ្នាលនោះដោយផ្ទាល់ ដើម្បីសិក្សាអំពីឧបករណ៍ជាក់លាក់ដែលពួកគេផ្តល់ជូន។

❑ **តើថ្នាលនេះស្របច្បាប់ សុវត្ថិភាព និងគួរឱ្យទុកចិត្តដែរឬទេ?** ថ្នាលដែលទទួលស្គាល់ដោយស្ថាប័នអាជីវកម្មស្របច្បាប់ អាចជាជម្រើសដែលមានសុវត្ថិភាពជាងវេទិកាដែលមិនមានការទទួលស្គាល់។ ការអនុវត្តល្អពីសុវត្ថិភាពសាយប័រជាច្រើនទៀតនឹងពិភាក្សានៅក្នុងជំពូកទី៤នៃវគ្គសិក្សានេះ។

គេហទំព័រអាជីវកម្មរបស់អ្នក

ការដែលមានគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាប់អាជីវកម្ម ជួយបង្កើន
វត្តមានអាជីវកម្មលើប្រព័ន្ធអនឡាញរបស់អ្នក។

គេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនអាចឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកមានលំនឹងនៅ
ក្នុងទីផ្សារនិងបង្ហាញពីអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅតាមអ្វីដែលអ្នក
ចង់បាន។ ការធ្វើបែបនេះបង្កើតនូវ "អត្តសញ្ញាណ" អាជីវកម្ម
របស់អ្នក ដែលអាចឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកលេចធ្លោពីដៃគូប្រកួត
ប្រជែង។



អ្វីដែលអ្នកត្រូវការដើម្បីបង្កើតគេហទំព័រកម្រិតមូលដ្ឋាន៖

- ❑ ជាដំបូង អ្នកត្រូវការឈ្មោះ **ដែន**៖ នេះគឺជាអាសយដ្ឋានដែលអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិតអាចចូលប្រើគេហទំព័ររបស់អ្នក។
- ❑ បន្ទាប់គឺ **ម៉ាស៊ីនផ្ទុកគេហទំព័រ (Website Host)**៖ សេវាកម្មនេះផ្តល់ទីតាំងនៅលើម៉ាស៊ីនមេរបស់គេហទំព័រសម្រាប់រក្សាទុកឯកសារនៅលើគេហទំព័ររបស់អ្នក។ ការផ្ទុកនៅលើគេហទំព័រដែលមានដូចជាកូដ រូបភាពជាដើម អាចឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់មើលឃើញ។
- ❑ ជាចុងក្រោយគឺ **កម្មវិធីបង្កើតគេហទំព័រ (Website Builder)**៖ នេះគឺជាថ្នលឬកម្មវិធីដែលឱ្យអ្នកដាក់ឬបញ្ចូលព័ត៌មានយ៉ាងងាយស្រួលនិងឆាប់រហ័សនៅលើគេហទំព័រ។ នេះគឺជាដំណោះស្រាយដ៏ល្អឥតខ្ចោះសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលចង់ចាប់ផ្តើមគេហទំព័រដោយពុំចាំបាច់ជួលអ្នកបច្ចេកទេស។

ការបង់ថ្លៃសេវាកម្មផ្ទុក

គេហទំព័រភាគច្រើនតម្រូវឱ្យអ្នកបង់ប្រាក់ដើម្បីការផ្ទុក ការប្រើឈ្មោះដែន និងសេវាកម្មអភិវឌ្ឍន៍គេហទំព័រពិសេសណាមួយតាមរយៈ៖

- ❑ **ថ្នាលទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក៖** ថ្នាលទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកដ៏ពេញនិយមដូចជា PayPal ជាទូទៅគឺមធ្យោបាយទូទាត់ដែលអាចទទួលយកបានដោយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មគេហទំព័រល្បីៗ។
- ❑ **បណ្ណាគណនា៖** បណ្ណាគណនាសកលដូចជា Visa និង Mastercard ជាធម្មតាក៏ត្រូវបានទទួលយកដោយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មគេហទំព័រល្បីៗផងដែរ។
- ❑ **ការទូទាត់តាមបញ្ជី៖** ពេលខ្លះ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មគេហទំព័របានសហការជាមួយនឹងបញ្ជីមួយចំនួន (ឧ. ហាងលក់ទំនិញ) ដើម្បីទទួលយកការទូទាត់តាមបញ្ជី។ បើទោះបីជាវិធីនេះមិនសូវប្រើប្រាស់ទូលំទូលាយដូចជម្រើសទាំង២ខាងលើ ជម្រើសនេះក៏មានវត្តមាននៅប្រទេសមួយចំនួនផងដែរ។

សូមពិនិត្យជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មគេហទំព័រអំពីជម្រើសនៃការបង់ប្រាក់ចំពោះសេវាកម្មដែលផ្តល់ជូន។

ប្រធានបទបន្ថែមអំពីការទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក នឹងត្រូវលើកឡើងបន្ថែមនៅក្នុងជំពូកទី២នៃវគ្គសិក្សានេះ។



សេចក្តីរំលឹក!!

សូមប្រុងប្រយ័ត្ននៅពេលបង់ថ្លៃសេវាកម្មលើប្រព័ន្ធអនឡាញ។ ចូរអ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកកំពុងប្រើប្រាស់ថ្នាលទូទាត់ប្រាក់ អេឡិចត្រូនិកដែលមានសុវត្ថិភាព និង អាចទុកចិត្តបាន។ ប្រសិនបើអាច សូមទូទាត់លើប្រព័ន្ធអនឡាញដោយប្រើកុំព្យូទ័រផ្ទាល់ខ្លួនហើយភ្ជាប់អ៊ីនធឺណិតផ្ទាល់ខ្លួនដែរ។

ជំពូកទី៤ នៃវគ្គសិក្សានេះនឹងពិភាក្សាអំពីសុវត្ថិភាពសាយប័រ និងការអនុវត្តល្អអំពីឯកជនភាព ដើម្បីជួយធានាដល់សុវត្ថិភាពនៃការទូទាត់និងប្រតិបត្តិការឌីជីថលរបស់អ្នក។

ឧទាហរណ៍នៃក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាកម្ម ផ្ទុកវេបសាយ និងថ្នាលអភិវឌ្ឍន៍គេហទំព័រ

Wix

Wordpress.org

Wordpress.com

Bluehost

GoDaddy

Wix.com គឺជាសុសរ័សម្រាប់អភិវឌ្ឍគេហទំព័រដ៏ពេញនិយម។
អ្នកបង្កើតគេហទំព័រនៅលើ Wix ផ្តល់ឱ្យអ្នកប្រើនូវគំរូផ្ទៃប្រាស់ជាច្រើនរាប់រយ
សម្រាប់រចនាគេហទំព័ររបស់អ្នក។ វាក៏មានមកនូវជាមួយកម្មវិធីនិងមុខងារជាច្រើន
ដោយឥតគិតថ្លៃនិងដោយបង់ប្រាក់សម្រាប់គេហទំព័ររបស់អ្នកផងដែរ។ កម្មវិធីនិង
មុខងារមួយចំនួនគឺបង្កើតដោយ Wixផ្ទាល់ ហើយខ្លះទៀតដោយភាគីទីបី។
Wix ផ្តល់ជូននូវគម្រោងដោយឥតគិតថ្លៃ ជាមួយនឹងកម្រិតបញ្ចូននិងទំហំផ្ទុកមាន
កំណត់។ អ្នកអាចប្រើគម្រោងនេះដើម្បីសាកល្បងនិងទទួលបានពិសោធពីគេហទំព័រ។
គម្រោងដែលឥតគិតថ្លៃ មិនរួមបញ្ចូលឈ្មោះដែនទេ។ ប្រសិនបើអ្នកចង់រក្សាគេហទំព័រ
របស់អ្នក អ្នកអាចដំឡើងទៅជាគម្រោងពិសេសនិងធ្វើឱ្យគេហទំព័ររបស់អ្នកកាន់តែរស់
រវើក។

ឧទាហរណ៍នៃក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាកម្ម ផ្ទុកវេបសាយ និងថ្នាលអភិវឌ្ឍន៍គេហទំព័រ

Wix

Wordpress.org

Wordpress.com

Bluehost

GoDaddy

WordPress.org គឺជាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងមាតិកាបើកទូលាយមួយ
ដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណ GPLv2 ដែលមានន័យថា នរណាក៏អាចប្រើ
ប្រាស់ឬកែសម្រួលសុសវែរនេះដោយឥតគិតថ្លៃ។ ដោយហេតុនេះ
នរណាក៏អាចអភិវឌ្ឍគេហទំព័រនេះដោយមិនចាំបាច់ជាអ្នកអភិវឌ្ឍន៍
កម្មវិធីនោះទេ។ សុសវែរ WordPress គឺមិនគិតថ្លៃទេ ប៉ុន្តែអ្នកត្រូវ
ការឈ្មោះដែន និងគេហទំព័រសម្រាប់ផ្ទុកជាមុនសិន។

ឧទាហរណ៍នៃក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាកម្ម ផ្ទុកវេបសាយ និងថ្នាលអភិវឌ្ឍន៍គេហទំព័រ

Wix

Wordpress.org

Wordpress.com

Bluehost

GoDaddy

WordPress.com ផ្តល់ជូននូវគម្រោងផ្ទុកគេហទំព័រដោយឥតគិតថ្លៃ ដែលអ្នកប្រើប្រាស់អាចទទួលបានទំហំ៣GB សម្រាប់ការផ្ទុក និងចូលប្រើគំរូផ្ទៃប្រើប្រាស់ឥតគិតថ្លៃសម្រាប់គេហទំព័ររបស់អ្នក។ គម្រោងដែលឥតគិតថ្លៃនេះ ក៏ផ្តល់ឱ្យអ្នកប្រើនូវឈ្មោះដែនរង WordPress.com ដែរ។

ឧទាហរណ៍នៃក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាកម្ម ផ្ទុកវេបសាយ និងថ្នាលអភិវឌ្ឍន៍គេហទំព័រ

Wix

Wordpress.org

Wordpress.com

Bluehost

GoDaddy

Bluehost គឺជាក្រុមហ៊ុនផ្ទុកគេហទំព័រធំបំផុតមួយនៅក្នុងពិភពលោក។ វាផ្តល់ជូននូវឈ្មោះដែនដោយឥតគិតថ្លៃដល់អតិថិជនដែលផ្ទុកគេហទំព័ររបស់ខ្លួននៅលើនេះ។

Bluehost គឺជាអ្នកផ្តល់សេវាផ្ទុករបស់ WordPress ដែលមានការណែនាំជាផ្លូវការ។ គម្រោងនៃការផ្ទុករបស់ក្រុមហ៊ុននេះរួមមានអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលដោយឥតគិតថ្លៃ ទំហំថាសគ្មានដែនកំណត់ វិញ្ញាបនបត្រSSLឥតគិតថ្លៃ និងការដំឡើង WordPress ដោយគ្រាន់តែចុច១ដង។

ឧទាហរណ៍នៃក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាកម្ម ផ្ទុកវេបសាយ និងថ្នាលអភិវឌ្ឍន៍គេហទំព័រ

Wix

Wordpress.org

Wordpress.com

Bluehost

GoDaddy

GoDaddy គឺជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់ឈ្មោះដែននិងសេវាផ្ទុកដ៏ធំមួយ។ ក្រុមហ៊ុននេះផ្តល់នូវការបង្កើតគេហទំព័រអនឡាញដ៏សាមញ្ញមួយ និងមុខងារដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងស្រាប់មួយចំនួនដែលរួចរាល់នឹងប្រើប្រាស់សម្រាប់រចនារូបរាងផ្សេងៗ។ ក្រុមហ៊ុនអភិវឌ្ឍគេហទំព័រ GoDaddy មានដំណើរការនៅលើអេក្រង់តូចផងដែរ។ នេះអាចឱ្យអ្នកធ្វើការលើគេហទំព័ររបស់អ្នកដោយប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទដៃឬចេប្លេតផងដែរ។ អ្នកអាចសាកល្បងប្រើគម្រោងឥតគិតថ្លៃរបស់គេ ប៉ុន្តែអ្នកមិនអាចប្រើឈ្មោះដែនផ្ទាល់ខ្លួនបានឡើយ។ អ្នកអាចត្រឹមតែបើកហាងអនឡាញជាមួយនឹងគម្រោង "ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក" ដែលក្រុមហ៊ុននេះផ្តល់ជូនក្នុងតម្លៃប្រហែល ២៥ដុល្លារ។

សកម្មភាព៖ រៀបចំមាតិកាសម្រាប់គេហទំព័រអាជីវកម្មរបស់អ្នក

- ❑ បើកឯកសារ "Assessment.docx" ដែលមាននៅក្នុងជំពូកនេះ ហើយចូលទៅកាន់ទំព័រទី៨ ។
- ❑ វាយបញ្ចូលព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ដែលអ្នកចង់បង្ហាញលើគេហទំព័ររបស់អ្នក។
- ❑ វាយបញ្ចូលពិពណ៌នាអំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នកនៅក្នុងផ្នែក "ពិពណ៌នា" ។
- ❑ វាយបញ្ចូលមុខងារទាំងអស់ដែលអ្នកចង់ឱ្យគេហទំព័ររបស់អ្នកមាន (ឧ. អាចចាក់វីដេអូ អាចឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់បញ្ចេញមតិនៅលើរូបភាព ។ល។)
- ❑ ផ្អែកលើឧទាហរណ៍នៃក្រុមហ៊ុនអភិវឌ្ឍន៍គេហទំព័រដែលបានផ្តល់ជូនខាងលើ តើអ្នកគិតថាក្រុមហ៊ុនមួយណាដែលអាចដំណើរការសម្រាប់គេហទំព័រដែលអ្នកគ្រោង?





អបអរសាទរ! អ្នកបានបង្កើតសេចក្តីព្រាង
គេហទំព័រអាជីវកម្មរបស់អ្នកហើយ! ឥឡូវនេះទៅឈ្នួលយល់
មុខងារបន្ថែមទៀតដែលអ្នកអាចពិចារណានៅពេល
អ្នកត្រៀមខ្លួនរួចរាល់ក្នុងការបើកដំណើរការគេហទំព័រ
សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក!

នៅក្នុងជំពូកបន្ទាប់ អ្នកនឹងរៀនពីរបៀប
អភិវឌ្ឍព័ត៌មានហាងលើប្រព័ន្ធអនឡាញនិងគេហទំព័រអាជីវ
កម្មបន្ថែមទៀត និងធ្វើឱ្យមានភាពទាក់ទាញដល់អតិថិជន។

ការចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចសន្សំសំចៃពេលវេលា ជួយស្វែងរកអតិថិជនថ្មី ជំរុញឱ្យកាន់តែមានស័ក្តិសិទ្ធិភាព និងអាចនាំមុនដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក។

មានចម្ងល់ពីរបៀបលក់លើប្រព័ន្ធអនឡាញ?



- ជំពូកទី១ ការចូលទៅ ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល
- ជំពូកទី២ ការធ្វើទីផ្សារសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- ជំពូកទី៣ ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់អ្នកលើប្រព័ន្ធអនឡាញ
- ជំពូកទី៤ វិធានសុវត្ថិភាពឌីជីថល

ឯកសារយោង៖

Agricultural Information Management Standards (No date) Information and Communication Technologies (ICT). Available at: <http://aims.fao.org> (Accessed: 19 January 2021).

Asia-Pacific Economic Cooperation (March 2020) Guidebook on SME Embracing Digital Transformation. Available at: <https://www.apec.org> (Accessed: 18 January 2021).

Center for International Private Enterprise (2018) Digital Economy: Enabling Environment Guide. Available at: <https://www.cipe.org/wp-content/uploads/2018/10/Digital-Economy-Guidebook-FINAL-PDF.pdf> (Accessed: 1 April 2021).

Facebook (2020) Create and Manage a Page. Available at: <https://www.facebook.com> (Accessed: 9 December 2020).

Ho, C. (2020) 'Keys in Digital Transformation for SMEs' Guidebook on SME Embracing Digital Transformation, 1 (2). *Taipei: Ministry of Economic Affairs

International Monetary Fund (2018) Measuring the Digital Economy. Available at: <https://www.imf.org> (Accessed: 2 March 2021).

Northern Territory Government (updated 30 August 2018) Online business. Available at: <https://nt.gov.au> (Accessed: 18 January 2021).

N.V. Molotkova, D.L. Khazanova, and E.V. Ivanova (Published online 15 March 2019) Small Business in Digital Economy. Available at: <https://www.shs-conferences.org> (Accessed: 17 January 2021).

ឯកសារយោង៖

Organisation for Economic Co-operation and Development (updated January 17, 2013) Electronic Commerce. Available at: <https://stats.oecd.org> (Accessed: 2 March 2021).

Queensland Government (updated 13 Jun 2016) Providing your Services Online. Available at: <https://www.business.qld.gov.au> (Accessed: 7 December 2020).

Queensland Government (updated 13 Jun 2016) Benefits of Doing your Business Online. Available at: <https://www.business.qld.gov.au> (Accessed: 1 December 2020).

U.S. Small Business Administration (no date) Write your Business Plan. Available at: <https://www.sba.gov> (Accessed: 18 January 2021).

Wix (2020) Create a Website You're Proud Of. Available at: <https://https://www.wix.com> (Accessed: 8 December 2020).

World Economic Forum (6 February 2019) Our Shared Digital Future: Responsible Digital Transformation -Board Briefing. Available at: <https://fr.weforum.org> (Accessed: 18 January 2021).

The World Bank (no date) Small and Medium Enterprises Finance. Available at: <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance> (Accessed: 19 January 2021)

United Nations Department of Economic and Social Affairs (2019) Report on MSMEs and the Sustainable Development Goals.

បញ្ជាក់៖

សម្ភារៈសិក្សានៅក្នុងជំពូកនេះមិនមែនបានបង្កើតឡើងទៅតាមការប្រើក្បាច់រូបឡើយ។ ជំពូកនេះផ្តល់ជូននូវតំណភ្ជាប់ទៅកាន់គេហទំព័រផ្សេងទៀត ដែលអាចឱ្យអ្នកចូលទៅកាន់គេហទំព័រដែលបានភ្ជាប់ដោយផ្ទាល់។ តំណភ្ជាប់ទាំងនេះត្រូវបានផ្តល់ជូនដើម្បីជាជំនួយដល់អ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងជំពូកនេះ។ អ្នកនិពន្ធមិនទទួលខុសត្រូវចំពោះសកម្មភាពឬការសម្រេចចិត្តណាមួយដែលបានធ្វើឡើងជាលទ្ធផលនៃការប្រើប្រាស់ខ្លឹមសារនៃជំពូកនេះឡើយ។ ការដាក់បញ្ចូលតំណភ្ជាប់មិនមែនបញ្ជាក់ថាអ្នកនិពន្ធគឺជាអ្នកគាំទ្រឬជាអ្នកពាក់ព័ន្ធនៃគេហទំព័រទាំងនោះទេ។ អ្នកនិពន្ធមិនទទួលខុសត្រូវចំពោះការបញ្ចូលណាមួយដែលបានទទួលពីគេហទំព័រដែលបានភ្ជាប់ឬតំណណាមួយដែលភ្ជាប់នៅក្នុងគេហទំព័រនោះទេ។

ចុងបញ្ចប់នៃជំពូកទី១
ការចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល

ចាកចេញពីជំពូកនេះ