



မာတိကာ

- စာရေးသူ၏ စကားဦး ၃
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လို စတင်လုပ်ကိုင်ကြမလဲ ၁၁
- လက်တွေ့စီးပွားရေးနှင့် စာတွေ့စီးပွားရေး ၁၁
 - (၁) ကွမ်းယာသည်ဘဝမှ အစပြုခဲ့သည့် စိန်ရွှေရတနာလုပ်ငန်းရှင်ကြီးနှင့်စီးပွားရေးပညာ ၁၇
 - (၂) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ် ထူထောင်ရန် စိတ်အားထက်သန်သော Export ကုမ္ပဏီ တစ်ခုမှ အငြိမ်းစားဝန်ထမ်းတစ်ဦး ၃၆
 - (၃) မြန်မာအရသာကို မြန်မာတွေ ပိုကြိုက်ပါသည် ၄၁
 - (၄) မြန်မာ ငွေချည်ထိုးများ၏ အနာဂတ် ၄၅
 - (၅) ဘယ်လို စားသောက်ဆိုင်မျိုး ဖွင့်လှစ်ကြမလဲ ၄၉
 - (၆) အတွေ့အကြုံရှိမှ စီးပွားရေးသီအိုရီများ လက်တွေ့အသုံးချနိုင် ၅၃
 - (၇) တရုတ်လက်ဖက်ခြောက် ရပ်တန့်နိုင်ပါသည် ၅၇
 - (၈) အလယ်တန်းထိသာ ပညာသင်ကြားခဲ့ရသော လုပ်ငန်းစုံသူဌေးကြီး ၆၁
 - (၉) Formalization ၁၅၂
 - (၁၀) ဖရို သစ္စာ ဘာမှားနေလဲ ၁၅၆
 - (၁၁) သရက်သီးပြဿနာအဖြေရှာ ၁၆၀
 - (၁၂) Organic စားသောက်ဆိုင်ဖွင့်ကြမလား ၁၆၅
 - (၁၃) အဆင့်မြင့်တင်မည့် လက်ဖက်လုပ်ငန်း ၁၆၉
 - (၁၄) Cornell တက္ကသိုလ် ပါမောက္ခနှင့်ငြင်းခုံခြင်း ၁၇၃
 - (၁၅) PUM နယ်သာလန်မှ ပညာရှင် Mr. Theo Koot နှင့် မိတ်ဆုံညစာစားပွဲ ၁၇၇
 - (၁၆) Think Globally , Act Locally ၁၈၁

- (၁၇) စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း ၁၈၅
- (၁၈) သုံးချောင်းထောက်ခံခံမြင့် အပြန်အလှန်ထိန်းကျောင်းခြင်း ၁၈၉
- (၁၉) စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု နှင့် သုတေသန ၁၉၃
- (၂၀) နည်းပညာများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ၁၉၇
- SMILE ပိုက်မျိုးစုံဘယ်လို ဈေးကွက်ဝင်သလဲ ၂၀၁
 - (၁) SMILE အမှတ်တံဆိပ်ပိုက်မျိုးစုံ၏ စားသုံးသူများအားခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာလေ့လာခြင်း ၂၀၆
 - (၂) ပိုက်မျိုးစုံဈေးကွက်ကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာလေ့လာခြင်း ၂၁၁
 - (၃) လုပ်ငန်းတူ စီးပွားရေးပြိုင်ဖက်များနှင့် SMILE အမှတ်တံဆိပ်အား ဆန်းစစ်ခြင်း ၂၁၃
 - (၄) အစီအစဉ်များကို ပြန်လည်သုံးသပ်ဆန်းစစ်ခြင်း ၂၁၇
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လိုလုပ်ကိုင်ကြမလဲ ၂၂၁
- စာရေးသူ၏ စကားဦး ၂၂၂

အပိုင်း(၁)

- ECONOMICS စီးပွားရေးလား? BUSINESS စီးပွားရေးလား? ၂၂၇
- ECONOMICS ဘာကဗေဒ စီးပွားရေးဆိုတာ ဘာလဲ ၂၃၀
- BUSINESS အမြတ်အစွန်းယူ စီးပွားရေးဆိုတာ ဘာလဲ ၂၃၂
- SUPPLY ထောက်ပံ့ခြင်း၊ DEMAND တောင်းဆိုခြင်းနှင့် ၂၃၄

အပိုင်း (၂)

- သမုတိသစ္စာ (RELATIVE TRUTHS) နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း (BUSINESS) တန်ဖိုးစံနှုန်းများ ၂၄၁
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၁) အရင်းအနှီးကြီးမှ စီးပွားရေး အောင်မြင်မည် ၂၄၂
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၂) စီးပွားရေး အောင်မြင်ရန် ဈေးနှုန်းသက်သာရမည် ၂၄၄
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၃) နည်းပညာရှိမှ စီးပွားရေးတိုးတက်လုပ်ဆောင်နိုင်မည် ၂၅၀
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၄) အရည်အသွေးရှိမှ တိုးတက်မည် ၂၅၃
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၅) စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းမှ တိုးတက်မည် ၂၅၆
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၆) စဉ်ဆက်မပြတ် တီထွင်ဆန်းသစ်မှ တိုးတက်မည် ၂၆၂
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၇) အမှတ်တံဆိပ် (BRAND) ကောင်းမှ တိုးတက်မည် ၂၆၅
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၈) ကွဲပြားခြားနားခြင်းဖြင့် အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်သည် ၂၆၉
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၉) ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိမှ တိုးတက်မည် ၂၇၂
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၁၀) အတွေ့အကြုံရှိမှ စီးပွားရေး အောင်မြင်မည် ၂၇၆

- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၁၁) ခေတ်ပျက်တွင် စီးပွားရှာခြင်း ၂၇၉
- တန်ဖိုးစံနှုန်း (၁၂) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် DNA ရှာဖွေခြင်း ၂၈၁

အပိုင်း (၃)

- အမှန်တရားအား ကန့်သတ်ခြင်း ၂၈၇
- အမှန်တရားအား ချဲ့ထွင်ခြင်း ၂၉၈
- သဘာဝမကျသော အမှန်တရားများ ၃၀၅
- နယ်ပယ်များ သတ်မှတ်ခြင်း (SEGMENTATION) ၃၀၈

အပိုင်း (၄)

- စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လိုလုပ်ကိုင်ကြမလဲ ၃၁၃

အပိုင်း (၅)

- ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း (MARKETING) ၃၅၅
- MARKETING မဟာဗျူဟာ လုပ်ငန်းစဉ်များ ၃၅၇
- (MARKETING STRATEGY PROCESS) ၃၅၇
- ဈေးကွက်နယ်ပယ် သတ်မှတ်ခြင်း (SEGMENTATION) ၃၆၅
- ဈေးကွက်ကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ လေ့လာခြင်း (MARKET ANALYSIS) ၃၇၁
- ပြိုင်ဖက်များနှင့် မိမိအား ဆန်းစစ်ခြင်း (COMPETITION AND SELF) ၃၇၆
- ဖြန့်ချိရေးလိုင်းများအား ဆန်းစစ်ခြင်း (DISTRIBUTION CHANNELS) ၃၈၀
- MARKETING MIX ဖွံ့ဖြိုးစေခြင်း ၃၈၅
- အရောင်းမြှင့်တင်ရေး ဆုံးဖြတ်ချက်များ (PROMOTIONAL DECISIONS) ၃၉၂
- အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း (SALES PROMOTION) ၃၉၇
- လူထုဆက်ဆံရေးများ (PUBLIC RELATIONS AND PUBLICITY) ၄၀၁
- တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း (DIRECT SALES) ၄၀၃
- ဈေးနှုန်း (PRICE) ၄၀၅
- စီးပွားရေးအား နှိုင်းယှဉ်တွက်ချက်ခြင်း (EVALUATION OF THE ECONOMICS) ၄၀၉
- အစီအစဉ်များကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ခြင်း ၄၁၂
- 7 - Eleven နှင့် MARKETING ၄၁၂
- မဟာဗျူဟာ (STRATEGY) ၄၂၅
- မဟာဗျူဟာ အဆင့်အတန်းများ (LEVELS OF STRATEGY) ၄၃၆



စာရေးသူ၏ စကားဦး

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လို လုပ်ကိုင်ကြမလဲ စာအုပ်သည် ထင်မှတ်မထားဘဲ စာဖတ်သူများ၏ ကောင်းမွန်သော တုံ့ပြန်မှုကို ရရှိခဲ့ပြီး လက်ကျန်ပင် ပြတ်လပ်သွားပါသည်။ စာအုပ် စတင်ထုတ်ဝေစဉ်က အားပေးမည့်သူများ မရှိခဲ့ပါက လက်ဆောင်ပေးရန်နှင့် ဘဝမှတ်တမ်းတစ်ခုအဖြစ်သာ မျှော်မှန်းထားခဲ့ပါသည်။ မြန်မာပြည်တွင် စာမျက်နှာတစ်ရွက်ခြင်းအရ ဈေးအကြီးဆုံးသော စာအုပ်တစ်အုပ်ကို စာရေးရန် စိတ်ကူးမျှပင် မရှိခဲ့သောသူမှ ရေးသားပြီး လက်ခံဖတ်ရှုမည့်သူများ ရရှိလိမ့်မည်ဟု ထင်မှတ်မထားခဲ့ဟု ရိုးသားစွာ ဝန်ခံလိုပါသည်။ စာအုပ်ပါ အကြောင်းအရာများသည် ကိုယ်တိုင်သိရှိလိုသော စီးပွားရေး ဖြေရှင်းနည်းများကို လေ့လာတွေ့ရှိခဲ့ရာမှ စီးပွားရေး အမှန်တကယ် လုပ်ကိုင်နေသူများနှင့် လုပ်ကိုင်လိုသူများအတွက် အကျိုးများနိုင် မည်ဟု ယူဆပြီး ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ နောက်ဆုံးအပိုင်းဖြစ်သော အပိုင်း (၅) အများစုကိုမူ MBA သင်ရိုးညွှန်းတမ်းများမှ အခြေခံပြီး မှီငြမ်းရေးသားခဲ့ပါသည်။ ထိုအပိုင်းမပါလျှင် ရှေ့ပိုင်းမှရေးသား ထားသော တွေးခေါ်ချက်များကို လက်တွေ့ကျကျ ရှင်းလင်းစွာ လုပ်ဆောင်နိုင်မည် မဟုတ်သောကြောင့် မှီငြမ်းရေးသားခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ အလွန်အသုံးဝင်လှသော ဘာသာရပ်ကြီးကို မူရင်းဘာသာဖြင့် ဖတ်ရှုလျှင် ကန့်သတ်မှုများစွာရှိနေသောကြောင့် ထည့်သွင်းထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လို လုပ်ကိုင်ကြမလဲ စာအုပ်သည် ဖတ်ရှုပြီးသူများ၏ ထောက်ခံလမ်းညွှန်မှုများကြောင့် တဖြည်းဖြည်းခြင်း ဖတ်ရှုသူများ ရှိလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ လုံးဝကွဲပြားခြားနားသော ချဉ်းကပ်နည်းများနှင့် စဉ်းစားတွေးခေါ်ပုံများ သည် ယနေ့ လွတ်လပ်ပွင့် လင်းသော စီးပွားရေး အခင်းအကျင်းသစ်တွင် ကြီးမားသော အထောက်အကူများ ပေးနိုင်မည်ဟု ယူဆပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လက်တွေ့ကျကျ လုပ်ကိုင်နေသူများသည် မိမိတို့ အမှန်တကယ် ကြုံတွေ့နေရသော ပြဿနာများအတွက် လမ်းပြပေးနိုင်သော နည်းလမ်းများကို သိလိုကြမည် ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ သဘောသဘာဝကို အတွင်းကျကျ သိမြင်ပြီး ရှင်းလင်းလွယ်ကူသော လမ်းညွှန်များကို စီးပွားရေးစာအုပ်များမှ ရရှိလိမ့်မည်ဟု မျှော်မှန်းကြမည်ဖြစ်ပါသည်။ လက်တွေ့နှင့် အလွန် ကင်းကွာလှသော စီးပွားရေး စာအုပ်စာတမ်းများသာ အများစုဖြစ်နေသော အခြေအနေတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လို လုပ်ကိုင်ကြမလဲ စာအုပ်မှနေရာ တစ်ခုရရှိသွားခြင်း ဖြစ်သည်ဟုသာ သုံးသပ်မိပါသည်။ ဒုတိယ

အကြိမ် ပြန်လည်ထုတ်ဝေမည်ဆိုပါက လွယ်ကူစွာပင် လုပ်ဆောင်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသော်လည်း စာဖတ်သူများ အတွက် ထိုကိစ္စသော ပေးဆပ်မှုများကို တစ်ပါတည်း ပေးဆပ်နိုင်ရန် လိုလားခဲ့ပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လို စတင်လုပ်ကိုင်ကြမလဲ စာအုပ်ကိုရေးသားပြီး တစ်ပေါင်းတည်း ထုတ်ဝေရန် လုပ်ဆောင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ကိုယ်ပိုင်ပြဌာန်းချက်များရှိနေသည်ကို ရှင်းလင်း စွာ သိရှိစေရေးနှင့် ကွဲပြားခြားနားသော လမ်းကြောင်းများဖြင့် ကိုယ်စီအောင်မြင်နိုင်သည်ကို လက်တွေ့လုပ်ငန်း များအား ဖြစ်ရပ်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်ရေးသားထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ လျှို့ဝှက်ချက်များကို ရှင်းလင်းစွာ ဖော်ထုတ်နိုင်မည်ဆိုလျှင် မည်သို့မည်ပုံ လုပ်ဆောင်ရမည်ကို လမ်းညွှန်ထားနိုင်ပါသည်။ ထို ရှင်းလင်းသောအမြင်များ ရရှိမှသာလျှင် မိမိတို့လုပ်ငန်း အလိုက်လုပ်ဆောင်ရမည့် လမ်းညွှန်များကို ပြဌာန်း နိုင်ပြီး မိမိတို့၏ အရင်းအမြစ်များကို လေလွင့်မှု မရှိဘဲ ထိရောက်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ ထိုလမ်းညွှန်သည်ပင်လျှင် ယနေ့ ကြီးမားလှသော လုပ်ငန်းကြီးများကို တူညီသော လမ်းကြောင်းအဖြစ်သို့ ဖြစ်ပေးစေနိုင်ပြီး အတိမ်းအစောင်းမခံနိုင်သော ယနေ့ခေတ်ကာလတွင် အောင်မြင်မှုများကို ပေးစွမ်းနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ ဤစာအုပ်သည် လက်တွေ့ကျကျ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင် နေသူများမှ ပိုမိုကျွမ်းကျင်လည်သဘောပေါက်နိုင်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်လုပ်ကိုင်လိုသူများအတွက်လည်း မည်သို့မည်ပုံ ချဉ်းကပ်ရမည်ကို အထောက်အကူပြု မည်ဟု ယုံကြည်မိပါသည်။

လေးစားလျှက်
မောင်မိုး (သုတေသီ)

* * *