

မာတိကာ

- စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း	၇
- Sadia Kibria ၏ အမှာစာ	၁၉
- ဆရာမျိုးမင်း၏ အမှာစာ	၂၀
- ဆရာလင်းသိုက်ညွန့် (မြန်မာ့မြေ) ၏ အမှာစာ	၂၁
- စာရေးသူ၏ အမှာစာ	၂၂
၁။ Marketing ဆိုတာ ဘာလဲ?	၂၅
၂။ Marketing က ဘယ်အချိန်မှာ စခဲ့တာလဲ?	၃၁
၃။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့ တစ်သက်လုံး မေ့ထားလို့ မရတဲ့ 4 Ps Marketing ဘယ်က စခဲ့တာလဲ?	၃၉
၄။ ကမ္ဘာမှာ Marketing ကို ဘယ်သူက စတင်ခဲ့တာလဲ?	၄၆
၅။ လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တော့မယ်ဆိုရင် လွယ်လွယ်ကူကူ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖို့ လုပ်ဆောင်သင့်တဲ့ Marketing Strategy	၄၉

၆။ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်တဲ့အခါ မဖြစ်မနေ လုပ်ဆောင်ရမယ့် အချက် (၃) ချက်	၅၆
၇။ Customer & Consumer ဝယ်သူနဲ့ စားသုံးသူ (သုံးစွဲသူ) ဘာကွာလဲ?	၆၄
၈။ အောင်မြင်ချင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေ ရှိကိုရှိရမယ့် Marketing အင်္ဂါရပ် (၅) မျိုး	၆၇
၉။ လုပ်ငန်းမှာ အမြဲဝယ်သူ မပြတ်ဖို့ Marketing System ကောင်းတစ်ခု ဘယ်လို တည်ဆောက်မလဲ?	၉၉
၁၀။ လုပ်ငန်းတူ ပြိုင်ဘက်တွေထက် သာအောင် လုပ်ဆောင်ရမယ့် Marketing Strategy	၁၁၃
၁၁။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့ Market Size က Motivation Point ဖြစ်တယ်	၁၁၈
၁၂။ ကိုယ်စီးတဲ့မြင်း အထီး အမမှန်း သိသာပါစေ	၁၂၄
၁၃။ လုပ်ငန်းတိုင်း ဒီ (၅) ချက်ထဲက တစ်ချက်ချက်နဲ့ ပတ်သက်နေတယ်	၁၂၇
၁၄။ ၂၁ ရာစုမှာ အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ဖို့ အဓိကလုပ်ရမယ့် Marketing နည်းလမ်း	၁၃၂
၁၅။ အထိရောက်ဆုံး Digital Marketing မဟာဗျူဟာ (၄) ခု	၁၃၆

၁၆။ ကြော်ငြာတွေ ဖန်တီးတိုင်း အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်ရမယ့် အချက် (၅) ချက်	၁၆၈
၁၇။ Marketing လုပ်ရင် အထူးသတိထားရမယ့် အချက်	၁၇၇
၁၈။ သင့်ကုန်ပစ္စည်းကို ထိထိရောက်ရောက် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖို့ အစီအစဉ် ရေးဆွဲခြင်း	၁၈၂
၁၉။ KOS SME Marketing Plan Framework	၁၈၆
၂၀။ KOS SME Development Plan	၁၉၃
၂၁။ ဦးဇင်မင်းဝေ၏ ဘဝခံယူချက်နှင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အဆိုအမိန့်များ	၂၀၄