

**မာတိကာ**

**စာရေးသူ၏ အမှာစာ**

**Eliz ၏ အမှာစာ**

**စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း**

**အပိုင်း (၁) ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်ခြင်း**

- စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လွယ်သလား၊ ခက်သလား ၃
- ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တဲ့အခါ ၉
- Passion ဖြစ်တဲ့ ဝါသနာပါရာကိုပဲလုပ်ရင် အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်နိုင်မှာလား ၁၅
- စီးပွားရေးတစ်ခု စလုပ်တော့မယ်ဆိုရင် Operating Methods For A Startup ၂၁
- Risk ၊ Safety ၊ Profit ၂၇
- သင့်လုပ်ငန်းကျော်ဖြတ်ရမယ့် အဓိက အဆင့် ၃ ဆင့် ၂၉
- စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်မှ အောင်မြင်မှာလား ၃၅
- ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအတွက် အရင်းအနှီးရဖို့ဆိုရင် ၃၉
- လုပ်ငန်းငယ်တွေအတွက် သတိပြုစရာတချို့ ၄၁
- အလွယ်တကူစမ်းသပ်လုပ်နိုင်တဲ့ စီးပွားရေးအမျိုးအစား သို့မဟုတ် Seasonal Business ၄၉
- FA Business မဖြစ်ပါစေနဲ့ (Relationship With Suppliers) ၅၃
- စီးပွားရေးချဲ့ထွင်တော့မယ်ဆိုရင် ၅၉

- Organizational Structure တစ်ခုဆွဲကြမယ်ဆိုရင် ၁၅၅
- မီးဝေးချိပ်မာဆိုတဲ့ အခြေအနေမဖြစ်စေဖို့ ၁၆၁
- ထူးခြားဆန်းပြားလုပ်ငန်းများ ၁၆၅

**အပိုင်း (၂) စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ**

- ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အားသာချက်များဖန်တီးခြင်း (Generic Strategies) ၁၇၃
- ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အားသာချက်များဖန်တီးခြင်း (၂) (Generic Strategies) ၁၇၇
- Customer တွေကိုချေကြမယ် ၁၈၃
- ဝန်ထမ်းတွေထွက်အောင် သုံးကြတဲ့ Strategy များ ၁၈၉
- ရောင်းမစွဲတဲ့ Dead Stock ပြဿနာကို ဖြေရှင်းကြမယ် ၁၉၇
- ဈေးလျှော့ခြင်း (Promotion) သည် အဖြေမဟုတ် ၂၀၅
- ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ရောင်းဈေးတူတူမှာ အမြတ်ပိုရချင်ရင် ၂၁၁
- အကြံတူရင် နောက်လူသာရိုးလား ၂၁၉
- ပြိုင်ဘက်တွေထက် ခေါင်းတစ်လုံးသာအောင် ၂၂၅
- ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ မဖြစ်မနေတူဖို့လိုအပ်တာတွေ ၂၂၉
- Customer တွေကို Delight ဖြစ်စေမယ့် နည်းလမ်းတစ်ခု (The Whole-product Theory) ၂၃၁
- Customer တွေကို Delight ဖြစ်စေမယ့် နည်းလမ်းတစ်ခု (၂) (The Whole-product Theory) ၂၃၇

- လုပ်ငန်းချဲ့တဲ့အခါ ၆၃
- နယ်မြေသစ်မှာ လုပ်ငန်းချဲ့မယ်ဆိုရင် ၆၇
- အရင်းကျေအမှတ်ဆိုသည်မှာ ၇၅
- အရင်းကျေကာလဆိုသည်မှာ ၇၉
- Payback Period
- 5S ဆိုသည့် လုပ်ငန်းခွင်အသုံးချ Tool တစ်ခု ၈၃
- BSC Concept ၊ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းကို နှစ်ရာချိတည်တဲ့စေဖို့ ၈၇
- ဆွန်ဇူးရဲ့ ဗျူဟာ ၉၁
- အမြတ်တွေများအောင်လုပ်ကြမယ်၊ သို့မဟုတ် COGS ကိုလျှော့ချမယ် ၉၅
- သင့်လုပ်ငန်းရဲ့အောင်မြင်မှုသော့ချက်ကို ဆန်းစစ်ခြင်း (VRIO Analysis) ၁၀၀
- အလေ့အလွင့်တွေလျှော့ချမယ် ၁၀၇
- ၁၀၀ ရင်းပြီး ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းမြတ်ဖို့ဆိုတာ ၁၁၁
- Creativity ကောင်းဖို့ဆိုရင် ၁၁၃
- ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြတ်ကျော်ရမည့်အဆင့်များ ၁၁၇
- Product တွေ ဖြန့်ဝေရောင်းချဖို့အတွက် ၁၂၃
- Sales ဌာနအတွက် Sales Target KPI တစ်ခုတည်းနဲ့ အဆင်ပြေမှာလား ၁၃၁
- ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အပျော်ဆုံးအချိန် ၁၃၉
- အိတ်ပေါက်နဲ့ ဖားမကောက်မိအောင် (Customer Retention) ၁၄၃
- အိတ်ပေါက်နဲ့ ဖားမကောက်မိအောင် (၂) (Customer Retention) ၁၄၉

- အပိုင်း (၃) လုပ်ငန်းများနှင့် ကြွေးမြီ**
- လုပ်ငန်းများနှင့် ကြွေးမြီ (Leverage ဆိုသည်မှာ) ၂၄၇
  - လုပ်ငန်းများနှင့် ကြွေးမြီ (၂) (ဘာကြောင့် ချေးငွေယူကြလဲ) ၂၅၁
  - လုပ်ငန်းများနှင့် ကြွေးမြီ (၃) (Financial Health) ၂၅၅
  - လုပ်ငန်းများနှင့် ကြွေးမြီ (၄) (Credit Bureau ဆိုတာ) ၂၆၁
  - လုပ်ငန်းများနှင့် ကြွေးမြီ (၅) (Debt to Equity Ratio) ၂၆၅
  - လုပ်ငန်းများနှင့် ကြွေးမြီ (၆) (Equity Multiplier (EM) အကြောင်း) ၂၆၉