



DEPARTMENT OF EDUCATION
SCHOOLS DIVISION OF NEGROS ORIENTAL
REGION VII

Kagawasan Ave., Daro, Dumaguete City, Negros Oriental



Filipino sa Piling Larang (Tech-Voc)

Ikalawang Markahan-Modyul 5

PAGSULAT NG FEASIBILITY STUDY



**Filipino – Ikalabing-isang Baitang
Alternative Delivery Mode
Ikalawang Markahan – Modyul 5: Pagsulat ng
Feasibility Study
Ikalawang Edisyon, 2021**

Isinasaad sa Batas Republika 8293, Seksyon 176 na: Hindi maaaring magkaroon ng karapatang-sipi sa anomang akda ang Pamahalaan ng Pilipinas. Gayonpaman, kailangan muna ang pahintulot ng ahensiya o tanggapan ng pamahalaan na naghanda ng akda kung ito ay pagkakakitaan. Kabilang sa mga maaaring gawin ng nasabing ahensiya o tanggapan ay ang pagtakda ng kaukulang bayad.

Ang mga akda (kuwento, seleksyon, tula, awit, larawan, ngalan ng produkto o brand name, tatak o trademark, palabas sa telebisyon, pelikula, atbp.) na ginamit sa modyul na ito ay nagtagtaglay ng karapatang-ari ng mga iyon. Pinagsumikapang matunton ang mga ito upang makuha ang pahintulot sa paggamit ng materyales. Hindi inaangkin ng mga tagapaglathala at mga may-akda ang karapatang-aring iyon. Ang anomang gamit maliban samodiyul na ito ay kinakailangan ng pahintulot mula sa mga oriinal na may-akda ng mga ito.

Walang anomang parte ng materyales na ito ang maaaring kopyahin o ilimbag sa anomang paraan nang walang pahintulot sa Kagawaran.

Inilathala ng Kagawaran ng Edukasyon
Kalihim: Leonor Magtolis Briones
Pangalawang Kalihim: Diosdado M. San Antonio

Bumuo sa Pagsusulat ng Modyul

Manunulat: Rustom R. Nonato

Editor: Shem Don C. Fabila, Ana Melissa T. Venido, Maria Chona S. Mongcopia,
Rico C. Tañesa

Tagasuri: Shem Don C. Fabila, Ana Melissa T. Venido, Maria Chona S. Mongcopia

Tagalapat: Romie G. Benolaria, Clifford Jay G. Ansok

Tagapamahala: Senen Priscillo P. Paulin, CESO V	Rosela R. Abiera
Joelyza M. Arcilla EdD	Maricel S. Rasid
Marcelo K. Palispis JD, EdD	Elmar L. Cabrera
Nilita L. Ragay, EdD	
Renante A. Juanillo, EdD	

Inilimbag sa Pilipinas ng _____

Department of Education –Region VII Schools Division of Negros Oriental

Office Address: Kagawasan, Ave., Daro, Dumaguete City, Negros Oriental
Tel #: (035) 225 2376 / 541 1117
E-mail Address: negros.oriental@deped.gov.ph

Paunang Salita

Ang Self-Learning Module o SLM na ito ay maingat na inihanda para sa ating mag-aaral sa kanilang pag-aaral sa tahanan. Binubuo ito ng iba't ibang bahagi na gagabay sa kanila upang maunawaan ang bawat aralin at malinang ang mga kasanayang itinakda ng kurikulum.

Ang modyul na ito ay may inilaang Gabay sa Guro/Tagapagdaloy na naglalaman ng mga paalala, pantulong o estratehiyang magagamit ng mga magulang o kung sinumang gagabay at tutulong sa pag-aaral ng mga mag-aaral sa kani-kanilang tahanan.

Ito ay may kalakip na paunang pagsusulit upang masukat ang nalalaman ng mag-aaral na may kinalaman sa inihandang aralin. Ito ang magsasabi kung kailangan niya ng ibayong tulong mula sa tagapagdaloy o sa guro. Mayroon ding pagsusulit sa bawat pagtatapos ng aralin upang masukat naman ang natutuhan. May susi ng pagwawasto upang makita kung tama o mali ang mga sagot sa bawat gawain at pagsusulit. Inaasahan namin na magiging matapat ang bawat isa sa paggamit nito.

Pinapaalalahanan din ang mga mag-aaral na ingatan ang SLM na ito upang magamit pa ng ibang mangangailangan. Huwag susulatan o mamarkahan ang anumang bahagi ng modyul. Gumamit lamang ng hiwalay na papel sa pagsagot sa mga pagsasanay.

Hinihikayat ang mga mag-aaral na makipag-ugnayan agad sa kanilang guro kung sila ay makararanas ng suliranin sa pag-unawa sa mga aralin at paggamit ng SLM na ito.

Sa pamamagitan ng modyul na ito at sa tulong ng ating mga tagapagdaloy, umaasa kami na matututo ang ating mag-aaral kahit wala sila sa paaralan.



ALAMIN

Nasa bahagi ka na ng iyong pag-aaral sa Senior High School na kailangan mo ng sumulat ng iba't ibang teknikal-bokasyunal na sulatin bilang paghahanda sa iyong sarili anuman ang iyong maibigang tahakin. Ano-anong mga sulating teknikal-bokasyunal ang iyong nasubukang sulatin?

Ang modyul na ito na iyong bubuklatin ay naglalaman ng mga gawain at mga talakayan hinggil sa pagsulat ng isang Feasibility Study. Magkakaroon ka ng pagkakataon ngayon na tuklasin ang mundo ng sulating ito.

Kung handa ka na, ituon ang sarili sa tatahakin mong bagong kaalaman. Ihanda mo rin ang iyong bolpen at kuwaderno para sa inihandang mga gawain.

Sa katapanan ng modyul na ito, inaasahan na ikaw ay:

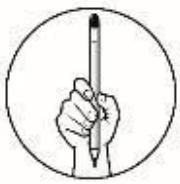
1. Nakasusulat ng sulating batay sa maingat, wasto, at angkop na paggamit ng wika (**CS_FTV11/12PU-0m-o-99**)
2. Naisasaalang-alang ang etika sa binubuong teknikal-bokasyunal na sulatin. (**CS_FTV11/12PU-0m-o-99**)



MGA TIYAK NA LAYUNIN

Sa katapanan ng modyul na ito, inaasahan na ikaw ay:

1. Nakasusuri sa mahahalagang impormasyon sa paglikha ng isang feasibility study at mahahalagang bahagi nito.
2. Nakasusulat ng sariling feasibility study batay sa maingat, wasto, at angkop na paggamit ng wika at naibabatay sa wastong pormat sa pagbubuo nito.
3. Naisasagawa nang matapat ang mga gawain at naisasaalang-alang ang etika sa pagsulat ng isang feasibility study.



SUBUKIN

Panuto: Panuto: Piliin sa Hanay B ang tamang sagot na makikita sa Hanay A. Titik lamang ang isulat sa inyong sagutang papel.

HANAY A	HANAY B
<ol style="list-style-type: none">1. Nagbibigay ng kabuuang pagtanaw ng lalamaning Feasibility Study.2. Inilalahad sa huling bahagi ang paglalagom at pagbibigay mungkahi batay sa ikalawa hanggang ikawalong bahagi.3. Tinitiyak sa bahaging ito kung mayroong nakikitang benepisyong pampananalapi4. Malinaw na inilalarawan sa bahaging ito ang produkto/serbisyo ibinibigay at kung anong benepisyo nito sa gagamit.5. Itinatakda sa bahaging ito ang panahon kung kailan dapat magawa ang mga produkto/ serbisyo.6. Ipinapaliwanag nito ang mga konsiderasyong kinakailangan kaugnay ng aspektong teknolohikal.7. Tinitiyak sa bahaging ito ang mga tao at ang aknilang espesipikong trabaho para sa produkto / serbisyo.8. Tatalakayin sa bahaging ito ang paraan kung paano maipaaabot sa gumagamit ang produkto/serbisyo. Iniaayon ng marketing ang kahilingan at kaparaanan kung paano mahikayat na kunin ang produkto/ serbisyo.9. Inilalarawan sa bahaging ito ang pamilihan kung saan ibibigay o ibebenta ang produkto.10. Tinitiyak ng bahaging ito ang iba pang kaparehang produkto o serbisyo ibinibigay at kung ano ang bentaha nito sa iba pang produkto / serbisyo.	<ol style="list-style-type: none">A. Pangkalahatang LagomB. Paglalarawan ng produkto at o serbisyoC. Kakailanganing teknikalna kagamitanD. MarketplaceE. Estratehiya sa pagbebentaF. Mga taong may gampanin sa produkto / serbisyoG. IskedyulH. Projection sa pananalapi at kitaI. Rekomendasyon



TUKLASIN

Panuto: Basahin ang islogan sa ibaba at sagutin ang mga katanungan sa inyong kwaderno.

Kailangang pag-aralan nang may katikayan
Ang panlabas na ayos, pahiwatig ng panloob

1. Ano ang kahulugan ng isloganang ito para sa iyo?
2. Ano ang implikasyon nito sa buhay ng tao?



SURIIN

PAGSULAT NG SARILING FEASIBILITY STUDY

Ang Feasibility Study ay maaring magamit sa maraming bagay ngunit ang pangunahing pokus ay ipinapanukalang ipagbabakasakali sa negosyo o hanapbuhay. Ang mga taong balakin na may kinalaman sa kaniyang negosyo ay dapat magsagawa ng feasibility study upang matukoy ang ikatatacgumpay ng kanilang ideya bago pa man ito ipagpatuloy.

Basahin ang halimbawang Feasibility Study sa ibaba:

PLANO SA PAGMAMARKADO (MARKETING PLAN) PARA SA CARINDERIA NI CLINTON

I. Panimula

Kareretiro ko pa lamang mula sa aking trabaho ng labinglimang taon at nagdesisyon na magsimula ng aking sariling negosyo. Nais kong magtayo ng isang maliit na kainan sa aming subdibisyon at ngayon ay mayroon ng pagkakataon upang matupad ang aking pangarap. Ang pagtatayo ng kainan na aking pinangarap ay

hindi lamang magiging kapaki-pakinabang sa akin, magiging kapaki-pakinabang din ito sa bawat isa sa aming subdibisyon. Dito, magkakaroon na ng mga ready-to-eat meals anumang oras.

II. Layunin ng Negosyo

Makaraan ang isang taon sa negosyo, nais kong magkaroon kaagad ng madalas na suki. Malalaman ko na kaagad kung ano-anong uri ng pagkain ang magugustuhan ng aking mga suki. Bukod dito ay mag-hire pa ako ng mas maraming tao upang makatulong sa negosyo. Sa ganitong paraan, ay maaari kaming makasabay sa pagtataas ng bilang ng mga suki.

III. Pangangailangan at Kagustuhan ng Markado

Ang aking pamilya ay nakatira na sa parehong subdibisyon mga ilang taon na. Madalas kaming magdala ng mga niluto kong pagkain sa aming mga kapitbahay kapag nagkakaroon kami ng mga pagtitipon sa komunidad. Lagi nilang sinasabi na magaling akong magluto at madalas na iminumungkahi na magtayo na ako ng negosyo sa pagkain. Sa katunayan, ako ay madalas na tinatalaga upang magluto sa lahat ng mga pagtitipon sa komunidad.

Ako ay lubos na natutuwa at seryosong pinag-aralan ang kanilang mga mungkahi noon. Isang araw, habang pauwi ng bahay mula sa palengke, narinig ko ang mga nagmamaneho ng traysikel sa terminal na nag-uusap sa isa't isa. Sila ay nagrereklamo tungkol sa tumataas na halaga ng pagkain sa mga kainan sa labas ng subdibisyon na karaniwan nilang kinakainan. Nagnanais sila na magbukas ng isa sanang bago at mas mabuting kainan. Naging pinal ang aking desisyon na magtayo ng isang kainan matapos kumunsulta sa aking asawa nang araw ring yaon. At heto ako ngayon, nagpaplano ng pinakamabuting hakbang na dapat gawin.

IV. Ang Produkto

Nang araw na iyon, alam ko kung ano ang talagang kailangan ng mga tao sa aming subdibisyon. Talagang nakinig ako nang mabuti kung ano ang mga sinasabi ng mga nagmamaneho ng traysikel. Gusto kong malaman kung anong uri ng mga pagkain ang hinahanap nila.

Gusto nila ng mga lutong bahay gaya ng tapsilog, menudo, adobo at mga gaya nito.

Gusto nila na ang kanilang mga pagkain ay inihahain nang mabilis dahil lagi silang nagmamadali. At iyon ang mga bagay na nais kong ibigay sa kanila sa aking kainan—masarap na pagkain at mabilis na serbisyo.

V. Ang Lugar

Ang iba pang kinababahala ng mga nagmamaneho ng traysikel noon ay ang lokasyon ng mga kainan na kanilang kinakainan. Kinakailangan nilang tumawid pa sa kalsada bawat oras na gustuhin nilang kumain.

May mga pagkakataon na gusto nilang magmiryenda ngunit sila ay nag-aalala na di kaagad makabalik sa oras sa terminal lalo na kapag mayroon ng naghihintay na mga pasahero. Nais nila na magkaroon ng mas malapit na kainan. Pagkatapos

ay naisip ko ang lote na minana ng aking asawa sa kanyang lolo na malapit sa terminal. Ang lote na iyon ay nakatiwangwang lamang nang maraming taon . Ito na siguro ang pinakamainam na oras upang magamit ito sa ngayon.

VI. Ang Halaga

Kaibigan ko ang karamihan ng mga nagtitinda sa palengke na malapit sa aming subdibisyon. Nakagawa na ako ng maraming negosyo sa kanila sa mga nakaraan kapag ako ay naghahanda para sa espesyal na okasyon sa aming subdibisyon. Dahil dito, binibigyan nila ako ng espesyal na diskuwento sa tuwing bumibili ako sa kanilang puwesto. Sa aking palagay, bukod pa sa hindi na kami magbabayad ng aking asawa sa renta ng lupa na aming gagamitin para sa negosyo ay makasisiguro na makakayanan ang halaga ng aming mga produkto.

VII. Ang Promosyon

Naisip ko na at ng aking asawa ang lahat ng dapat gawin. Mag-iimprenta siya ng mga flyers at gagawa ng mga posters upang ipatalastas ang pagbubukas ng aming kainan. At pagkatapos ay magkakaroon kami ng pagbubukas na salu-salo kasama ang malalapit na mga kaibigan at kamag-anak. Hahayaan namin silang tikman ang aming paninda. Sa ganitong paraan, magkakaroon kami ng libreng patalastas at siguro ay makakukuha ng maraming suki.

VIII. Asintadong Kita

Kami ay mag-aasam ng kita na nagkakahalaga ng isang libo at limang daan bawat araw na sapat na upang sakupin ang aming mga gastusin sa araw, kabilang na ang halaga na dapat naming maimpok upang mabayaran ang utang sa suweldo ng aking asawa at pati na rin ang kapital sa susunod na araw para sa unang buwan. Pagkatapos ng ilang mga buwan, matapos naming bayaran ang aming mga pagkakautang at makuha muli ang aming kapital na aming ginugol, maaari na kaming makapag-impok ng aming tubo o mas mabuti na magkaroon ng mga paghuhusay sa aming estabilisado na maaaring magtungo sa mas malaking tubo sa hinaharap.

Pamprosesong Tanong:

1. Ano ang kahalagahan ng pagsulat ng Feasibility Study?
2. Paano nakatutulong ang Feasibility study sa pagtatayo ng negosyo?
3. Kapag ikaw ay magtayo ng negosyo, gagawa ka rin ba ng Feasibility study? Ipaliwanag.



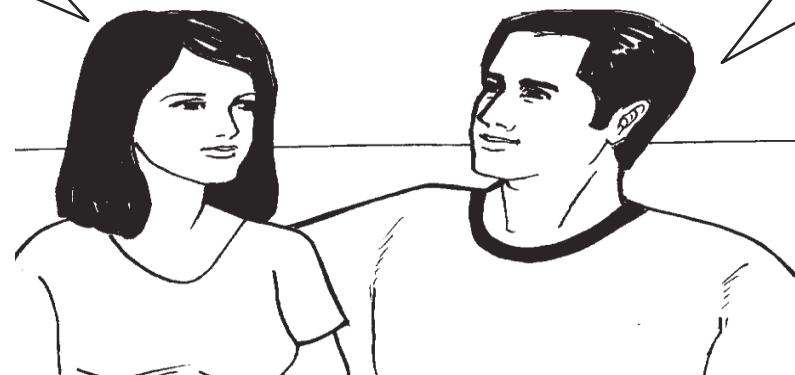
Pagyamanin

Panuto: Basahin ang sumusunod na comic strip upang malaman kung paano magsisimula ng iyong sariling negosyo. Noong huling araw ni Andrea sa opisina...



Maaari nating gamitin ang Magandang ideya iyan! Sa kantonglotena iniwanng lolo mo ganiyang paraan, hindi na sa iyo nang matagal na panahon natin kakailanganinna

upang makapagtayo ng isang mangupahan pa ng lugar para maliitnakainan. sa ating negosyo.



Oo at bukod pa, malapitito sa terminal ng traysikel. Makasisiguradotayong maraming suki. Dapat lamang na makahanap tayong paraan upang maibaba ang presyo ng mga pagkainnaating ipagbibili.

Sa palagay ko ay hindi magiging problema iyan. Ang lugar na kung saan natinitatayo ang kainan ay malapitsa palengke at marami tayong iba't ibang mga suki na kung kanino tayomaaaring makabilang mga bagay na kakailanganin sa napakababang halaga.



Tama ka! Ang lahat ng mga bagay ay tila magagawa naman nang maayos. Ang tanging iiisipin na lang natin ngayon ay kung gaano kadaming halaga ang ating kakailanganin upang makapagtayo ng ating negosyo at kung paano tayomakakuha na gayong pera. Sa aking palagay ay hindi sapat ang aking mga naipon upang pondohan ang lahat ng ito.

Alamko na! Maaari akong mangutang sa aking opisina at pagkatapos ay magiging maayos na ang lahat.





Sandalilang. May
nakalilimutan tayo...
Ano iyon?

Sino ang ating mga kukunin upang itayo
ang tindahan? Wala tayong kilalang
karpintero? Bukod pa, kailangan natin
ng ilang permiso, hindi ba?

Huwag kang masyadong mag-
alala. Mareresolbanat initong
pareho. Maghintay ka lamang at
iyong tingnan. malapit na
tayong magkaroon ng negosyo.



Sagutin nang maikli ang sumusunod na mga tanong:

1. Ano-ano ang mga saloobin ni Andrea tungkol sa pagtatayo ng negosyo?
2. Anong problema ang kanyang ikinabahala tungkol sa kanyang negosyo?
3. Anong posibleng solusyon ang maaari mong maibigay kay Andrea at sa kanyang asawa hinggil sa kanilang problema?



ISAISIP



Ang lahat ng bagay o pangyayari ay may kaakibat na layunin dapat nating kamtan. Dapat isaalang-alang ang mga gamit, anyo, at target na gagamit upang makakagawa o makasusulat ng matagumpay at maayos na sulatin.



ISAGAWA

PAGSULAT NG SARILING FEASIBILITY STUDY

Matapos kilalanin at isalarawan ang iba't ibang bahagi ng isang plano sa markado, handa ka na ngayon na gumawa ng sarili mong plano. Gamitin ang iyong mga natutuhan sa paggawa nito. Maaari kang gumamit ng hiwalay na piraso ng papel para sa gawaing ito. Pagkatapos, ipakita ang iyong gawa sa iyong Instructional Manager para sa karagdagang puna. Gaano kahusay ang iyong ginawa?

Panuto: Gamit ang format sa ibaba ay gumawa ng iyong sariling pag-aaral o Feasibility Study tungkol sa isang negosyo o hanapbuhay na gusto mong itayo na may kinalaman sa pinili mong **Strand**. Isulat ito sa iyong kwaderno.

PAMAGAT _____

I. Panimula

_____.

II. Layunin ng Negosyo

_____.

III. Pangangailangan at Kagustuhan ng Merkado

_____.

IV. Ang Produkto

_____.

V. Ang Lugar

_____.

VI. Ang Halaga

_____.

VII. Ang Promosyon

_____.

VIII. Asintadong Kita

_____.

IX. Rekomendasyon

_____.

RUBRIK SA PAGSULAT NG FEASIBILITY STUDY

Kategorya	Higit na Inaasahan 5	Nakamit ang Inaasahan 4	Bahagyang nakamit ang inaasahan 3	Kailangan pa ng kasanayan 2	Iskor
Introduksyon	Nakapanghihikay at ang introduksyon. Malinaw na nakalahad ang pangunahing paksa gayundin ang panlahat na pagtanaw ukol ditto	Nakalahad introduksyon ang pangunahing paksa gayundin ang panlahat na pagtanaw ukol dito	Nakalahad introduksyon ang pangunahing paksa subalit hindi sapat ang pagpapaliwanag ukol dito	Hindi malinaw ang introduksyon at pangunahing paksa. Walang panlahat na pagpapaliwanag ukol dito	
Diskusyon	Makabuluhang bawat talata dahil sa husay na pagpapaliwanag at pagtalakay tungkol sa paksa	Bawat talata ay may sapat na detalye	May kakulangan sa detalye	Hindi nadebelop ang mga pangunahing ideya	
Organisasyon ng mga Ideya	Lohikal at mahusay ang pagkasunod-sunod ng mga ideya	Naipakita ang debelopment ng mga talata subalit hindi makinis ang pagkakalahad	Lohikal ang pagkakaayos ng mga talata subalit ang mga ideya ay hindi ganap na nadebelop	Walang patunay na organisado ang pagkakalahad ng sanaysay	
Konklusyon	Nakapaghahamon ang at naipapakita ang pangkalahatang palagay.	Naipakikita ang pangkalahatang palagay sa paksa	Hindi gaanong naipakita nag pangkalahatan g palagay sa paksa	May kakulangan at walang pokus ang konklusyon	
Mekaniks	Walang pagkakamali sa mga bantas, kapitalisasyon at pagbababaybay.	Halos walang pagkakamali sa mga bantas, kapitalisasyon at pagbababaybay.	Maraming pagkakamali sa mga bantas, kapitalisasyon at pagbababaybay	Napakarami ang pagkakamali sa mga bantas, kapitalisasyon at pagbababaybay	
Gamit	Nasa 10 o higit pa ang salitang teknikal na ginamit.	Nasa 7-9 ang salitang teknikal na ginamit.	Nasa 4-6 ang salitang teknikal na ginamit.	Nasa 1-3 salitang teknikal na ginamit.	
Kabuuhan					



TAYAHIN

Panuto: Piliing ang titik ng tamang sagot mula sa loob ng kahon.

- A. Estratehiya sa pagbebenta
- B. Mga taong may gampanin sa produkto / serbisyo
- C. Iskedyul
- D. Projection sa pananalapi at kita
- E. Rekomendasyon
- F. Pangkalahatang Lagom
- G. Paglalarawan ng produkto at o serbisyo
- H. Kakailanganing teknikal na kagamitan
- I. Marketplace

1. Itinatakda sa bahaging ito ang panahon kung kailan dapat magawa ang mga produkto/ serbisyo.
2. Ipinapaliwanag nito ang mga konsiderasyong kinakailangan kaugnay ng aspektong teknolohikal.
3. Tinitiyak sa bahaging ito ang mga tao at ang kanilang espesipikong trabaho para sa produkto / serbisyo.
4. Tatalakayin sa bahaging ito ang paraan kung paano maipaaabot sa gumagamit ang produkto/servisyo. Iniaayon ng marketing ang kahilingan at kaparaanan kung paano mahikayat na kunin ang produkto/ serbisyo.
5. Inilalarawan sa bahaging ito ang pamilihan kung saan ibibigay o ibebenta ang produkto.
6. Tinitiyak ng bahaging ito ang iba pang kaparehang produkto o serbisyong ibinibigay at kung ano ang bentahe nito sa iba pang produkto / serbisyo.
7. Nagbibigay ng kabuuang pagtanaw ng lalamaning Feasibility Study.
8. Nilalahad sa huling bahagi ang paglalagom at pagbibigay mungkahi batay sa ikalawa hanggang ikawalong bahagi.
9. Tinitiyak sa bahaging ito kung mayroong nakikitang benepisyong pampananalapi.
10. Malinaw na inilalarawan sa bahaging ito ang produkto/servisyong ibinibigay at kung anong benepisyo nito sa gagamit



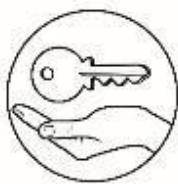
KARAGDAGANG GAWAIN

Binabati kita! Mahusay mong nagampanan ang mga gawain. Ngayon naman ang iyong pagkakataon para ibahagi ang iyong sariling refleksyon tungkol sa ating aralin. Punan mo lamang ang mga patlang ng iyong mga kasagutan

Aking natutuhan na

Aking napagtanto na

Gagamitin ko ito sa



SUSI SA PAGWAWASTO

Panimulang Pagtataya:

1. I
2. A
3. H
4. F
5. G
6. C
7. F
8. E
9. D
10. B

Pangwakas na Pagtataya

1. C
2. G
3. B
4. A
5. H
6. G
7. E
8. F
9. D
10. I

MGA SANGGUNIAN

Perez, April J., Santos, Corazon L. Filipino sa Piling Larang - Tech-Voc: Kagamitan ng Mag-aaral. Department of Education – Bureau of Learning Resources (DepEd–BLR). Unang Limbag 2016.

Renzo martin. "Kahalagahan ng teknikal-bokasyunal na sulatin." Retrieved June 30,2016, from <https://bit.ly/2KbW7sx>

Sandy Ghaz." Bahagi ng Liham". Retrieved July 24,2019,from <https://bit.ly/2UxxYPh>

Para sa mga katanungan o puna, sumulat o tumawag sa:

Department of Education – Schools Division of Negros Oriental
Kagawasan, Avenue, Daro, Dumaguete City, Negros Oriental

Tel #: (035) 225 2376 / 541 1117

Email Address: negros.oriental@deped.gov.ph

Website: lrmlds.depednодis.net