

AEON គឺជាក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មលក់រាយដ៏ធំបំផុតមួយក្នុងពិភពលោក ដែលមានក្រុមហ៊ុនបណ្តាក់ទុនរួមគ្នា ចំនួន179 ក្នុង និងក្រៅប្រទេសជប៉ុន។ បង្កើតឡើងដោយ លោកKabushiki kaishaក្នុងឆ្នាំ 1758ដោយមានប្រវត្តិអូស បន្លាយជាង 250 ឆ្នាំ AEON Group គឺជាក្រុមហ៊ុនលក់រាយដ៏ចំណាស់បំផុតមួយនៅក្នុងប្រទេសជប៉ុន។ប្រតិបត្តិការ របស់ក្រុមហ៊ុននេះត្រូវបានរីករាលដុះជាលំដាប់ទី១នៅទូទាំងប្រទេសជប៉ុន កូរ៉េខាងត្បូង ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី ហ្វីលីពីន សិង្ហបុរី ម៉ុងហ្គោលី ថៃ វៀតណាម ឡាវ អូស្ត្រាលី ឥណ្ឌា កម្ពុជា និងប្រទេសចិន និងមានទីស្នាក់ការកណ្តាលនៅទីក្រុង Chiba ប្រទេសជប៉ុន។អ៊ី អនបានបើកផ្សារទំនើបដំបូងបង្អស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០១៤។

ចក្ខុវិស័យ

- អតិថិជន៖ ដើម្បីក្លាយជាផ្នែកមួយក្នុងការរស់នៅរបស់អតិថិជន និងក្លាយជាគោលដៅដំបូង ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលអាចធ្វើឲ្យមនុស្សរីករាយនិងពេញចិត្តរាល់ការទៅទស្សនានិងការទិញ។តាមរយៈផលិតផលនិងសេវាកម្ម ដែលបានជ្រើសរើសយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ចាប់ពីតម្រូវការមូលដ្ឋានរហូតដល់ម៉ាកយីហោលំដាប់ខ្ពស់ AEON Mall Cambodiaនិងបំពេញតម្រូវការនៃគ្រប់របៀបរស់នៅ។
- ដៃគូប្រកួតប្រជែង៖ ក្លាយជាវេទិកាធុរកិច្ចជម្រើសដំបូងគេនៅកម្ពុជាសម្រាប់ការកសាងទំនាក់ទំនង ប្រកបដោយនិរន្តរភាពនិងគួរឲ្យទុកចិត្ត។នៅក្នុងវេលាល្អ និងអាក្រក់ យើងនឹងធ្វើការរួមគ្នាជាមួយដៃគូរបស់ យើង ក្នុងស្រុក និងពិភពលោកដើម្បីពង្រឹងការប្រកួតប្រជែងរបស់ភាគីទាំងពីរចែករំលែកការយល់ដឹងនិងផ្តល់ ការគាំទ្រសម្រាប់ភាពជោគជ័យអាជីវកម្មរយៈពេលវែង។
- មិត្តរួមការងារ៖ ក្រុមហ៊ុនអ៊ីអនមានគោលដៅឲ្យកន្លែងធ្វើការក្លាយជាផ្ទះទីពីរ ដែលអាចឲ្យមនុស្សគ្រប់គ្នាគោរព គ្នាទៅវិញទៅមក ហើយរាល់ការខិតខំប្រឹងប្រែងត្រូវបានទទួលស្គាល់។AEON Mall Cambodiaនិងក្លាយជាទី កន្លែង។

បេសកកម្ម

បំពេញជីវិតប្រចាំថ្ងៃក្នុងប្រទេសកម្ពុជាជាមួយនិងលទ្ធភាពថ្មីៗ។

- ការប្រកួតប្រជែងនិងបទដ្ឋាន និងស្ថានភាពនៃរបៀបរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ។
- អ៊ីអននៅទីនេះក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដើម្បីណែនាំវិធីថ្មីនៃការរស់នៅឲ្យកាន់តែប្រសើរនិងរីករាយ តាមរយៈការ ជ្រើសរើសដើម្បីឆ្លើយតបនិងតម្រូវការរបស់មនុស្សនិងក្រុមមនុស្ស។

គុណតម្លៃ

► បង្ហាញការភ្ញាក់ផ្អើលមួយ៖

- ស្វែងរក និងសាកល្បងលទ្ធភាពថ្មីប្រឌិត ខិតខំកែលម្អ ដោយតែងតែស្វែងរក និងចែករំលែកវិធីថ្មីនៃការងារ និងការធ្វើអាជីវកម្ម។

► ការផ្ដោតអតិថិជន

- តែងតែគិតតាមទស្សនៈរបស់អតិថិជន ទាំងអតិថិជនខាងក្នុងនិងខាងក្រៅ ដើម្បីបង្កើតទំនាក់ទំនងប្រកបដោយនិរន្តរភាពដោយការរំពឹងទុក និងការយល់ដឹង មិនត្រឹមតែអ្វីដែលអតិថិជននិយាយប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែអ្វីដែលពួកគេពិតជាត្រូវការ និងល្អបំផុតសម្រាប់ពួកគេ។

► ការប្រកួតប្រជែងដើម្បីរីកចម្រើន

- បើកចិត្តទូលាយក្នុងការផ្តល់ និងទទួលយកឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ ផ្តល់ព័ត៌មានពិសោធន៍និងលើកទឹកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមកឱ្យរីកចម្រើនជាមួយគ្នា។

► សូមសរសើរ និងគាំទ្រ

- កោតសរសើរ និងគាំទ្រគ្នាទៅវិញទៅមកឆ្ពោះទៅរកការសម្រេចបាននូវគោលដៅមួយ ។ សូមស្វាគមន៍ចំពោះមតិផ្សេងៗដោយមិនលំអៀង ហើយមានភាពក្លាហានក្នុងការបញ្ចេញមតិស្ថាបនាដោយការគោរព។

► ត្រៀមខ្លួន និងសម្របខ្លួនបាន

- ឆ្លើយតប និងសម្របខ្លួនឱ្យបានរហ័សចំពោះការផ្លាស់ប្តូរដែលបានមើលឃើញទុកជាមុន និងស្ថានភាពដែលមិនរំពឹងទុក។ កំណត់ហានិភ័យដែលអាចកើតមាននិងរៀបចំការត្រៀមលក្ខណៈចាំបាច់ដើម្បីការពារអាជីវកម្មពីការរំខាន។

► រក្សាការសន្យា

- ទទួលខុសត្រូវចំពោះពាក្យសម្តី និងសកម្មភាពរបស់អ្នក។ តាំងចិត្តដើម្បីបំពេញបេសកកម្មរបស់អ្នក ខណៈពេលដែលគោរពតាមសម្លេង និងបទប្បញ្ញត្តិ។ តែងតែទទួលខុសត្រូវចំពោះអង្គភាព ដៃគូអាជីវកម្ម សង្គម និងបរិស្ថាន។