

# The Wooden Toys Company

## သစ်သားအရုပ်ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ

### Business Plan

### လုပ်ငန်းအစီအစဉ်

ပြင်ဆင်ထားသည့်ရက်စွဲ -

01/04/2022

ဆက်သွယ်ရန် -

ဦးမောင်မောင်

01 2345 6789 / maung@wooden-toys-company.com.mm

www.wooden-toys-company.com.mm

fb.com/wooden-toys-company-myanmar

@wooden\_toys\_company\_myanmar

အခု ရိုးရိုးရှင်းရှင်းရေးသားထားတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် နမူနာဟာ ရည်ညွှန်းချက်သဘောမျိုးအဖြစ်သာ ပေးထားတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီထဲမှာပါဝင်တဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေအားလုံးက စိတ်ကူးယဉ်သက်သက်သာဖြစ်ပြီး အတည်မမှတ်ယူသင့်ပါ။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခုရေးသားဖို့ဆိုတာ နည်းမှန်လမ်းမှန်တစ်ခုတည်းဆိုပြီး ရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် အစီအစဉ်တစ်ခုရေးသားမယ်ဆိုရင် ကိုယ်တိုင်ရဲ့အခြေအနေနဲ့ကိုက်ညီလက်ခံနိုင်တဲ့အနေအထားဖြစ်အောင် ရေးသင့်ပါတယ်။

## စီမံခန့်ခွဲရေးအကျဉ်းချုပ် (EXECUTIVE SUMMARY)

သစ်သားအရုပ်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီအနေဖြင့် အဆင့်မြင့်လက်လုပ် သစ်သားကစားစရာ အရုပ်များကို ပင်ရင်းအဖြစ် ထုတ်လုပ်ပါသည်။ ကလေးများအတွက် ထုတ်လုပ်ထားသော ကျွန်ုပ်တို့၏ ကစားစရာအရုပ်များကို လုံခြုံမှုရှိပြီး တာရှည်ခံစေရန်နှင့် စိတ်ပါဝင်စားမှုများရှိစေရန် ဒီဇိုင်းဆွဲ ပြုလုပ်ထားပါသည်။ အရွယ်ရောက်ပြီးသူများအတွက် စုဆောင်းစရာသစ်သားရုပ်များနှင့် ပဟေဠိ အရုပ်များလည်း ပါရှိစေရန် ထုတ်လုပ်သွားပါမည်။

ကျွန်ုပ်တို့၏ ကစားစရာအရုပ်များသည်

- **ပြိုင်ဘက်ကင်းသည်** - ပင်ရင်းဒီဇိုင်းဖြစ်ပြီး လက်လုပ်အရုပ်များဖြစ်သည်။
- **လုံခြုံမှုရှိပြီးတာရှည်ခံသည်** - လုံခြုံစေရန်နှင့် တာရှည်ခံစေရန် ဒီဇိုင်းဆွဲတည်ဆောက်ထားသည်။
- **သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်လည်းကိုင်ညီသည်** - ဒေသတွင်းမှအသုံးပြုပြီးသစ်သားများကို ပြန်လည်အသုံးပြုပြီး ဒေသတွင်းမှာပင် ထုတ်လုပ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့ထုတ်လုပ်သော ကစားစရာအရုပ်အများစုမှာ ကလေးငယ်များအတွက်ဖြစ်ပြီး ကျွန်ုပ်တို့၏ ရည်ရွယ်သူဖောက်သည်များမှာ ၎င်းတို့၏ကလေးများအတွက်နှင့် အခြားသူများအတွက် လက်ဆောင်အဖြစ် ဝယ်ပေးလိုသော မိဘများနှင့် ဖိုးဖိုးဖွားဖွားများဖြစ်ပါသည်။

ကစားစရာအရုပ်လုပ်ငန်းဈေးကွက်သည် အလွန်ပင် အပြိုင်အဆိုင်များပြီး ပြည်တွင်းနှင့်ပြည်ပ ထုတ်လုပ်သူများထံမှ ရရှိနိုင်သော ဈေးနှုန်းချိုသာသည့်ပလက်စတစ်အရုပ်နှင့် သတ္တုအရုပ်များ ဖြစ်ကြပါသည်။ သို့သော်လည်း ယင်းအရုပ်များမှာ အများအပြားထုတ်လုပ်ထားပြီး လုံခြုံမှုနှင့် တာရှည်ခံမှုမရှိပဲ အရည်အသွေးနိမ့်သည့်အရုပ်များ ဖြစ်လေ့ရှိပါသည်။ ထို့အပြင် ပလက်စတစ်နှင့် သတ္တုအရုပ်ထုတ်လုပ်ခြင်းက သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အပေါ်သက်ရောက်မှုလည်း ပိုမိုရွားစေသည်။ အထူးသဖြင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးခရီး ကွာဝေးခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်အများစုမှာလည်း ဈေးနှုန်းများသောကြောင့် ဝင်ငွေအလယ်အလတ်အဆင့်နှင့် ဝင်ငွေမြင့်အဆင့် မိဘများအနေဖြင့် လုံခြုံမှု၊ တာရှည်ခံမှုနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်အပေါ်သက်ရောက်မှုတို့ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစား ကြလိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်းပဲ ၎င်းတို့က ကျွန်ုပ်တို့ ထုတ်လုပ်သော ကစားစရာ အရုပ်များအတွက် ပရီမီယံဈေးနှုန်း ပေးဝယ်ရန်ဆန္ဒရှိကြပါသည်။

ကလေးများနှင့် အရွယ်ရောက်ပြီးသူများက ကျွန်ုပ်တို့ထုတ်လုပ်သောကစားအရုပ်များကို ၎င်းတို့၏မျိုးဆက်များအထိ ချစ်ခင်နှစ်သက်ကြလိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။

## လုပ်ငန်းခြုံငုံသုံးသပ်ခြင်း (BUSINESS OVERVIEW)

**မျှော်မှန်းချက် (vision) -** မျိုးဆက်တစ်ဆက်ပြီးတစ်ဆက်တိုင်အောင် နှစ်သက်ကျေနပ်စေမည့် ကစားစရာအရုပ်များဖြစ်စေရန်။

**တာဝန် (mission) -** အရည်အသွေးကောင်းမွန်သောကစားစရာအရုပ်များဖြင့် ကလေးသူငယ်များနှင့် မိဘများအား အပြုံးပန်းများ ပန်ဆင်နိုင်စေရန်။

### အဓိကပုဂ္ဂိုလ်များ -

- **ဦးမောင်မောင်** – တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်၊ ဒီဇိုင်း၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးနှင့်အရောင်းပိုင်း
  - အရုပ်ဒီဇိုင်းထုတ်သူ – ပြည်တွင်းနှင့်ပြည်ပလုပ်ငန်းများအတွက် သစ်သား၊ သတ္တု နှင့် ပလတ်စတစ်ကစားစရာအရုပ်များထုတ်လုပ်ရာတွင် ဒီဇိုင်းထုတ်သူအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။
  - ကစားစရာအရုပ်လက်လီလုပ်ငန်း နှင့် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ – ကစားစရာအရုပ်များ အဝယ်လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ၁၅ နှစ်ကျော်ရှိပြီး တရုတ်၊ ထိုင်းနိုင်ငံတို့မှ တင်သွင်းမှုများလည်းပါဝင်သည်။ ထို့နောက် ဖောက်သည်များထံသို့ တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း နှင့် အခြားသောလက်လီလုပ်ငန်းများမှတစ်ဆင့် ရောင်းချခြင်းများတွင် အတွေ့အကြုံရှိသူဖြစ်သည်။
- **ဒေါ်ထက်ထက်** – တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်၊ ပန်းပု၊ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအပိုင်း
  - ပရိဘောဂ၊ အိမ်သုံးပစ္စည်း နှင့် အလှဆင်ပစ္စည်းများကဲ့သို့သော သစ်သားထုတ်ကုန်များ ဖန်တီးရာတွင် နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကျော် အတွေ့အကြုံရှိသူဖြစ်သည်။
  - အရည်အသွေးမြင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုရှာဖွေခြင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုနည်းလမ်းများနှင့် လုပ်ငန်းစဉ်အမျိုးမျိုး၊ ထုတ်လုပ်ပြီးကုန်ပစ္စည်းများကို ထုပ်ပိုးခြင်းနှင့် ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးအပိုင်းတို့တွင် အတွေ့အကြုံရှိသူဖြစ်သည်။

### လုပ်ငန်းတည်ဆောက်ပုံ -

- ဦးမောင်မောင် နှင့် ဒေါ်ထက်ထက် အကြား ၅၀-၅၀ အစုစပ်လုပ်ငန်းပုံစံဖြစ်ပါသည်။

## ပြဿနာ (PROBLEM)

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းကစားစရာအရုပ်အမျိုးအစားပေါင်းမြောက်များစွာရှိသော်လည်း အများစုမှာ ပလတ်စတစ်နှင့်သတ္တုတို့ဖြင့်ပြုလုပ်ထားသော အလုံးအရင်းဖြင့်ထုတ်လုပ်သည့် ကစားစရာ အရုပ်များဖြစ်ပါသည်။ လက်ရှိတည်ရှိနေသော အရုပ်များတွင်ရှိသည့် အဓိကပြဿနာများမှာ အောက်ပါတို့ပါဝင်သည်။

- **အရည်အသွေးနိမ့်ခြင်း** – အလုံးအရင်းဖြင့်ထုတ်လုပ်ထားသော အရုပ်များဖြစ်သောကြောင့် ဒီဇိုင်းပိုင်တွင်လည်း ကန့်သတ်မှုရှိနေသည်။ ထို့အပြင် တာရှည်ခံစေရန် ထုတ်လုပ်ထားခြင်းမျိုး မဟုတ်ပါ။
- **ကလေးသူငယ်များအတွက်လုံခြုံမှုမရှိပါ** – ဥပမာ - သေးငယ်သောအစိတ်အပိုင်းများ၊ ပွဲထွက်နိုင်သောအစိတ်အပိုင်းများ၊ ချွန်ထက်သောအစွန်းများ၊ အဆိပ်အတောက် ဖြစ်စေနိုင်သောဆေးသားများ၊ ကွာကျနိုင်သောစတစ်ကာများကြောင့် လုံခြုံမှုမရှိပါ။
- **သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အတွက်ဆိုးရွားစေနိုင်ခြင်း**
  - o ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ – ပလတ်စတစ်နှင့်သတ္တုများကို အလွန်အကျွံအသုံးပြုထားခြင်း
  - o ထုတ်လုပ်မှု – ထုတ်လုပ်မှုမှဘေးထွက်စွန့်ပစ်ပစ္စည်းများပြားခြင်း
  - o ထုပ်ပိုးမှု – အရုပ်များကို သယ်ယူပို့ဆောင်ခြင်းအတွက် ပလတ်စတစ်များဖြင့် အလွန်အကျွံထုပ်ပိုးထားခြင်း
  - o သယ်ယူပို့ဆောင်ခြင်း – တင်သွင်းမှုအတွက် အလွန်အမင်း ကွာဝေးသော ခရီးလမ်းဖြစ်ခြင်း

အဆိုပါ ဈေးနှုန်းချိုသာပြီး စိတ်ဝင်စားစရာမရှိသော ကစားစရာအရုပ်များမှာ ပိုင်ဆိုင်သူများကို အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေပဲ လပိုင်းအတွင်းမေ့မေ့လျော့လျော့ဖြစ်စေနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် ပျက်စီးသွား၍ လွှင့်ပစ်ရခြင်းများ ဖြစ်စေပါသည်။

ဈေးကွက်အတွင်းတွင် ဈေးနှုန်းပိုင်းဆိုင်ရာအားဖြင့် မြင့်မားပြီး အရည်အသွေးအားဖြင့်ကောင်းမွန်ပြီး တာရှည်ခံကစားစရာအရုပ်ရှာဖွေချင်သော ဈေးကွက်အပိုင်းရှိပါသည်။ လက်ရှိအချိန်တွင် ယင်းဖောက်သည်များသည် ယင်းကဲ့သို့လိုအပ်ချက်များအတွက် ကန့်သတ်မှုရှိသည့် တင်သွင်းမှုများ အပေါ်မှီခိုနေရခြင်း သို့မဟုတ် မြန်မာနိုင်ငံပြင်ပသို့သွားရောက်ပြီး ဝယ်ယူရခြင်းမျိုး လိုအပ်လျက် ရှိပါသည်။ ဤကဲ့သို့သော ခရီးဝေးထုတ်ကုန်များသည် ဈေးနှုန်းအားဖြင့် လွန်စွာမြင့်မား သကဲ့သို့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အပေါ်သက်ရောက်မှုအားဖြင့်လည်း ဈေးသက်သာသည့် ပလတ်စတစ်ရုပ်များနည်းတူပင် ဖြစ်စေပါသည်။

## ဖြေရှင်းချက် (SOLUTION)

ကျွန်ုပ်တို့၏အရည်အသွေးမြင့်အရုပ်များကို ပြည်တွင်းတွင် ဒီဇိုင်းရေးဆွဲထုတ်လုပ်ထားပြီး ဈေးနှုန်းအားဖြင့်လည်း တတ်နိုင်သည့်အနိမ့်အဆင့်အထိဖြစ်သည့်အပြင် လက်ရှိရရှိနိုင်သောအရုပ်များထက် ပိုမိုလုံခြုံ၍ ပိုမိုတာရှည်ခံပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ထုတ်လုပ်သောကစားစရာအရုပ်များသည် -

- **ပြိုင်ဘက်ကင်းမဲ့သည်** - ဆယ်စုနှစ်ပေါင်းများစွာသော အရုပ်ထုလုပ်ခြင်းနှင့် ပန်းပုလုပ်ခြင်းအတွေ့အကြုံများအပေါ်အခြေခံသည့် ပင်ရင်းဒီဇိုင်းဖြစ်သည်။ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုချင်းစီအား လက်ဖြင့်ပြုလုပ်ပြီး သစ်သား၏လက္ခဏာရပ်တို့ကို သေချာစဉ်းစားကာ ထုလုပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။
- **လုံခြုံ၍ တာရှည်ခံသည်** - အရုပ်တစ်ခုချင်းစီကို လုံခြုံ၍ တာရှည်ခံစေရန် ဒီဇိုင်းဆွဲထုတ်လုပ်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့အသုံးပြုသော ကုန်ကြမ်းအားလုံးသည်လည်း သဘာဝကုန်ကြမ်းများသာဖြစ်ပါသည်။ သစ်သားအပိုင်းအစများကိုလည်း ချွန်ထက်မှုများမရှိစေရန်နှင့် ကျိုးပဲ့လွယ်သော အစိတ်အပိုင်းသေးသေးလေးများ မရှိစေရန်အတွက် သေချာပွတ်တိုက်ပြင်ဆင်သည်။ ကျွန်ုပ်တို့ထုတ်လုပ်သော ကစားစရာအရုပ်အများစုမှာ ဆေးဆိုးခြင်းများမရှိပါ။ လိုအပ်သည့်နေရာလောက်တွင်သာ သဘာဝဆိုးဆေးများကို အသုံးပြုပါသည်။
- **သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အတွက်လည်း ကိုက်ညီသည်** - ဒေသတွင်းရရှိနိုင်သော ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုသာ သုံးပါသည်။ ဖြစ်နိုင်သည့်နေရာများအတွက် အသုံးပြုပြီး သစ်သားများကို ပြန်သုံးပါသည်။ ပလက်စတစ်ဖြင့်ထုပ်ပိုးမှု မရှိသလောက်ဖြစ်ပြီး ထုပ်ပိုးရန်မရှိမဖြစ်လိုအပ်သည့်အရာလောက်ကို အကန့်အသတ်ဖြင့်သာ ထုပ်ပိုးပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်လုပ်မှုများမှာ ပြည်တွင်းဖြစ်သည့်အတွက် သယ်ယူဖြန့်ဝေခြင်းများလည်း တင်သွင်းကုန်ကစားစရာအရုပ်များလောက် ကြန့်ကြာမှုမရှိပါ။ အဓိကဘေးထွက်စွန့်ပစ်ပစ္စည်းဖြစ်သည့် လွှစာမှုများကိုလည်း စိုက်ပျိုးရေးမြေဩဇာထုတ်လုပ်ခြင်းတို့တွင် ပြန်၍အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ထုတ်လုပ်သောကစားစရာအရုပ်များသည် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ရရှိနိုင်သော ပလက်စတစ်နှင့် သတ္တုကစားစရာအရုပ်များထက် ဈေးနှုန်းအားဖြင့် ပိုမိုများမည်ဖြစ်သော်လည်း ဈေးကွက်၏ ပရီမီယံအဆင့်ဖြစ်သည့်အပိုင်းကို ရည်ရွယ်ထားပါသည်။

## ဈေးကွက်ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာမှု (MARKET ANALYSIS)

ကျွန်ုပ်တို့၏ မိသားစုဝင်များနှင့် အသိမိတ်ဆွေများအတွက် တစ်ခါလုပ် ကစားစရာ သစ်သားအရုပ်များ ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြင့် စတင်ထားပြီးဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့လုပ်ဆောင်ခြင်းရလဒ်မှာ လွန်စွာကောင်းမွန်ပြီး မိဘများနှင့်ကလေးများလည်း အရုပ်များကို အတော်ပင်ကြိုက်နှစ်သက်ကြပါသည်။ အခြားသော မိတ်ဆွေများနှင့် ဆွေမျိုးများကလည်း ယင်းကစားအရုပ်များကို မည်သည့်နေရာမှ ဝယ်ယူခဲ့ကြောင်း မေးမြန်းကြပါသည်။

လက်ရှိမှာ ကျွန်ုပ်တို့အနေဖြင့် အခြားနေရာများတွင် အလုပ်များလုပ်နေဆဲဖြစ်သော်လည်း မှာယူမှုများအတွက် စနေ၊ တနင်္ဂနွေအလုပ်ပိတ်ရက်များတွင် အရုပ်များကို ထုတ်လုပ်ကြပါသည်။ ထုတ်လုပ်ပေးရန် မှာယူမှု ၁၇ ခု ရရှိထားပြီးဖြစ်ပါသည်။ ယခုဝယ်လိုအားမှာ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်နားဖြင့်သာ ရရှိထားသည့် မှာယူမှုများဖြစ်ပြီး မားကတ်တင်း လုပ်ထားခြင်းမရှိပါ။ ဤအချက်သည် ပင်ရင်းနှင့် အရည်အသွေးမြင့်ကစားစရာသစ်သားရုပ်များအပေါ် ခိုင်မာသောဝယ်လိုအားဖြစ်စေသည်ဟု ကျွန်ုပ်တို့ယုံကြည်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိကစားစရာအရုပ်ဈေးကွက်သည် အတော်အတန်ကြီးမားပြီး လူဦးရေတိုးတက်မှုကြောင့် ဆက်လက်ကြီးထွားလျက်ရှိပါသည်။ လူဦးရေအားဖြင့် ၂၀၅၀ ခုနှစ်အရောက်တွင် ၆၂ သန်းသို့ ရောက်ရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းထားပြီး ယင်းကာလအတွင်း အကြမ်းဖျင်းအားဖြင့် ကလေးသူငယ်ပေါင်း ၂၅ သန်း မွေးဖွားဖွယ်ရှိပါသည်။

သို့သော်လည်း ကစားစရာအရုပ်ဈေးကွက်သည် ပြည်တွင်းထုတ်သူများနှင့် ပြည်ပမှတင်သွင်းမှုများဖြင့် အပြိုင်အဆိုင်အလွန်များပြားလျက်ရှိပါသည်။ အများစုမှာ ကုန်ကျစရိတ်ကိုအနည်းဆုံးဖြစ်စေရန် ပလတ်စတစ် နှင့် သတ္တုတို့ဖြင့်ပြုလုပ်ထားသည့်အတွက် လုံခြုံမှုနှင့် တာရှည်ခံမှုများ ကင်းမဲ့လျက်ရှိပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့အနေဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်မှုတွင် အားသာချက်များစွာရှိပါသည်။

- ဒီဇိုင်းပိုင်း – ကစားစရာအရုပ်ထုတ်လုပ်ခြင်းအတွက် ဒီဇိုင်းပိုင်းနှင့် တည်ဆောက်ခြင်း အပိုင်းတွင် နှစ်ပေါင်းများစွာ အတွေ့အကြုံရှိထားပြီး မည်သို့သောဒီဇိုင်းများက စိတ်ကျေနပ်မှု ပေးနိုင်ပြီး တာရှည်ခံမည်ဆိုသည်တို့ကို သိရှိထားပါသည်။

- လက်လီရောင်းချခြင်း – ကစားစရာအရုပ်များကို ဖောက်သည်များထံသို့ တိုက်ရိုက်သော်လည်းကောင်း၊ လက်လီလုပ်ငန်းများသို့သော်လည်းကောင်း ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းနှင့် ရောင်းချခြင်း အတွေ့အကြုံ နှစ်ပေါင်းများစွာ ရှိထားပါသည်။
- ပန်းပုထုလုပ်ခြင်း – အရည်အသွေးမြင့်သစ်သားကုန်ပစ္စည်းဖန်တီးခြင်း၊ သစ်သားရွေးချယ်ခြင်း၊ သစ်သားပြင်ဆင်အချောသပ်ခြင်း၊ ပန်းပုထုခြင်းတို့တွင် နှစ်ပေါင်းများစွာ အတွေ့အကြုံရှိသည်။
- သစ်သားကုန်ကြမ်းရင်းမြစ်ရှာခြင်း – အသုံးပြုပြီးသား အရည်အသွေးမြင့် သစ်သားများကို ရင်းမြစ်အဖြစ်ရှာဖွေရာတွင် နှစ်ပေါင်းများစွာအတွေ့အကြုံရရှိထားပါသည်။
- ပြည်တွင်းထုတ်ဖြစ်ခြင်း – ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့် ဖောက်သည်များမှာ ပြည်တွင်းတွင်တည်ရှိသည်ဖြစ်ရာ ကုန်ကျစရိတ်များကိုလည်း လျော့ကျစေပြီး ဖောက်သည်များ၏လိုအပ်ချက်များကို ကောင်းစွာနားလည်ထားပါသည်။





## လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအစီစဉ် (OPERATIONS PLAN)

ကျွန်ုပ်တို့၏လုပ်ငန်းကို ကြီးထွားတိုးတက်စေရန် အဆင့်သုံးဆင့်ဖြင့် ချဉ်းကပ်ဆောင်ရွက်ပါမည်။

- **အဆင့် ၁ (Phase 1)** (လအမှတ်စဉ် ၁ မှ ၃ ထိ) – “စနေတန်ခိုးပိတ်ရက်” လုပ်ငန်း၊

ယူဆချက်များကိုစမ်းသပ်ခြင်း

- တစ်ဆင့်စကားတစ်ဆင့်နားဖြင့် ကောင်းမွန်သောဝယ်လိုအားရှိနေသည်မှန်သော်လည်း ဈေးကွက်အတွင်းပိုမိုကျယ်ပြန့်သောဝယ်လိုအားရှိမရှိ စစ်ဆေးချင်ပါသည်။
- ကျွန်ုပ်တို့၏အွန်းလိုင်းချန်နယ်နှင့် ဒီဂျစ်တယ်မားကတ်တင်းတို့ကို စတင်လွှင့်တင်မည်။ သို့မှသာ အလားအလာရှိသော ဖောက်သည်များထံ ရောက်ရှိနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။
- ပိတ်ရက်ထုတ်လုပ်ခြင်းမှ စနေ၊ တန်ခိုးပိတ်ရက်တိုင်း ၁ ရက်ခွဲ အချိန်ဖြင့် ထုတ်လုပ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်ကို ပြီးပြည့်စုံအောင် ဆောင်ရွက်ပါမည်။

- **အဆင့် ၂ (Phase 2)** (လအမှတ်စဉ် ၄ မှ ၁၅ အထိ) – အချိန်ပြည့်လုပ်ငန်း၊

ထုတ်လုပ်မှုတိုးမြှင့်ခြင်း

- အဆင့် ၁ မှ ရလဒ်များအပေါ်မူတည်ပြီး ဆက်သွားသင့်၊ မသင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဤအဆင့် ၂ တွင် လုပ်ဆောင်ပါမည်။
- အကယ်၍ ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်အတွက် ဝယ်လိုအားများရှိသည်ဟု သက်သေထူနိုင်ပါက အလုပ်ရုံတိုးချဲ့ခြင်းနှင့် လိုအပ်သောကိရိယာများကို ဝယ်ယူခြင်းဖြင့် အချိန်ပြည့်လုပ်ငန်းဖြစ်စေရန်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ဆုံးဖြတ်မည်ဖြစ်ပါသည်။
- အလုပ်သင်ဝန်ထမ်း ၂ ဦးကို ခန့်ထားပြီး ထုတ်ကုန်တိုးပွားစေရန်အတွက် တစ်ပတ် ၅ ရက်ထုတ်လုပ်ခြင်းအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲပါမည်။
- အလုပ်သင်များဖြင့်စတင်သည်ဖြစ်ရာ အစပိုင်းတွင် ထုတ်လုပ်မှုနည်းမည် ဖြစ်သော်လည်း မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကျွမ်းကျင်လာစေဖို့ မျှော်လင့်ထားပါသည်။
- ဤအဆင့်တွင် အွန်းလိုင်းချန်နယ်ကို ပိုပြီးဦးစားပေးထားပါမည်။

- **အဆင့် ၃ (Phase 3)** (လအမှတ်စဉ် ၁၆ မှ ၂၇ အထိ) – အမြတ်အစွန်းမြှင့်တင်ခြင်း နှင့်

ပျမ်းမျှအရောင်းဈေးနှုန်း (ASP) တိုးမြှင့်ခြင်း

- လအမှတ်စဉ် ၁၆ ရောက်လျှင် ထုတ်လုပ်မှုအကျိုးများခြင်းအဆင့် ရောက်ရှိစေရန် မျှော်လင့်ထားပြီး အလုပ်သင်နှစ်ဦးစလုံးလည်း အရည်အသွေးမြင့်ထုတ်ကုန်များကို ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဟု မျှော်လင့်ထားပါသည်။



- လက်တွေ့ဖြစ်နိုင်သောအများဆုံးထုတ်လုပ်မှုရလဒ်ကိုရောက်ရှိချိန်တွင် အကျိုးအမြတ် တိုးပွားမှုကို ဦးလှည့်ပါမည်။ ထို့အတွက် ရောနှောအရောင်းမှ ပရီမီယံအရုပ် အရောင်းပိုင်းသို့ တိုးသွားပြီး အမြတ်အစွန်းများစေဖို့ ကုန်ကျစရိတ် အပိုင်းကို လျှော့ချပါမည်။
- ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်များအတွက် လူသိများစေရန်နှင့် အရောင်းပိုင်းကို တိုးမြှင့်ရန် လက်လီလုပ်ငန်းမိတ်ဖက်များကို စတင်ရှာဖွေပါမည်။
- **အဆင့် ၄ (Phase 4)** (လအမှတ်စဉ် ၂၈ နှင့် အထက်)
  - လအမှတ်စဉ် ၂၈ သို့ရောက်ရှိပါက အတော်အတန်ကောင်းမွန်သော အမြတ်အစွန်း၊ ASPs နှင့် ထုတ်လုပ်မှုရလဒ်သို့ ရောက်ရှိမည်ဟု မျှော်မှန်းထားပါသည်။
  - အကယ်၍ လုပ်ငန်းဆက်လက်ဆောင်ရွက်ရင်း ဝယ်လိုအားများပိုမိုတွေ့ရှိရပါက လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကိုချဲ့ထွင်ရန်အတွက် အလုပ်သင်အသစ် ၁ - ၂ ယောက် ခန့်ထားရန် ဆုံးဖြတ်ပါမည်။

ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်မှ ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်အထိ တစ်ဆင့်ချင်းအတွက် အသေးစိတ်အချက်အလက်များကို ဤနေရာတွင် ဖော်ပြထားပါသည်။

**၁။ ဒီဇိုင်းပိုင်း**

ကျွန်ုပ်တို့၏စီစဉ်ထားသောထုတ်ကုန်များမှာ -

- အသက်အရွယ်အငယ်ဆုံးကလေးငယ်များ (၃ နှစ်အောက်) အတွက် ဆောက်လုပ်ရန်ပုံစံစုံဘလော့တုံး ကဲ့သို့သော ရိုးရှင်းသောအရုပ်များရှိပါသည်။
- အသက်အနည်းငယ်ရသောကလေးများ (၃ နှစ် မှ ၅ နှစ်) အတွက် ပုံစံတူစုခြင်းနှင့် ပုံတူထပ်ခြင်းအရုပ်များ၊ ဖြတ်ထားသောစာလုံးများ၊ ရိုးရှင်းပြီးရွေ့လျားနိုင်သော မော်တော်ယာဉ်အရုပ်များ၊ ပစ်တိုင်းထောင်အရုပ်များ စသည့် ကစားစရာအရုပ်များရှိပါသည်။
- အသက်အရွယ်ရပြီးသောကလေးများ (၅ နှစ် နှင့်အထက်) အတွက် အပိုင်းအစများကို အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်အောင် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဆက်၍ကစားရသော ဉာဏ်စမ်းရုပ်ဆက်များ (jigsaw puzzle) စသည့် ပိုမိုခက်ခဲသော ဉာဏ်စမ်းအရုပ်များကို ရှိပါသည်။
- လူလတ်ပိုင်း (လူကြီး) များအတွက် ပရီမီယံအဆင့်မြင့်ပုံစံများရှိပါသည်။
  - “အရုပ်စုဆောင်းသူ” အမျိုးအစားအရုပ်များဖြစ်ပြီး အရည်အသွေးမြင့်အနုစိတ်ဖန်တီးထားသည့် ကားရုပ်များ၊ လှေရုပ်များ၊ လေယာဉ်ပျံရုပ်များ စသည်တို့ပါဝင်သည်။

- လူလတ်ပိုင်းများအတွက် ခက်ခဲနက်နဲသော ဉာဏ်စမ်းပဟေဠိကိရိယာများလည်း ရှိပါမည်။

○ အဆင့် ၃ ရောက်မှသာ လူလတ်ပိုင်းများအတွက် ထုတ်ကုန်များကို စမ်းသပ်ပါမည်။ သို့သော်လည်း အစပိုင်းတွင် ရွေးချယ်ထားသောဒီဇိုင်းအနည်းငယ်လောက်ကိုသာ ထုတ်လုပ်ပါမည်။ ထုတ်လုပ်မည့်အရုပ်များမှာ အရုပ်ဈေးကွက်အတွင်းရရှိထားသည့် အတွေ့အကြုံများအပေါ်မူတည်ပြီး ဖန်တီးထားသည့် ပင်ရင်းဒီဇိုင်းဖြစ်ပါမည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်မှ ပမာဏနည်းသော အသုတ်များအဖြစ်ထုတ်လုပ်နိုင်အောင် ပြင်ဆင်ထားပါသည်။ ထိုသို့လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် အမြောက်အများမထုတ်လုပ်မီ မည်သည့်ဒီဇိုင်းက ကောင်းစွာရောင်းထွက်မည်ဆိုသည်ကိုလည်း စစ်ဆေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

## ၂။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ

ကျွန်ုပ်တို့ထုတ်လုပ်မည့်ကစားစရာအရုပ်များအတွက် မူလကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများအဖြစ် အရည်အသွေး မြင့်မားသောသစ်သားများကို အသုံးပြုမည်ဖြစ်ပါသည်။ အသုံးပြုပြီးသော ပရိဘောဂပစ္စည်းများ၊ ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်းများ စသည်တို့မှ ရရှိသော တစ်ပတ်ရစ် သစ်သားကုန်ကြမ်းများကို အသုံးပြုရန် စီစဉ်ထားပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏လုပ်ငန်းအဖွဲ့သားများအနေဖြင့် အရည်အသွေးမြင့်မားသော တစ်ပတ်ရစ်အသုံးပြုပြီးသစ်သားများကို ရွေးချယ်ရာတွင် နှစ်ပေါင်းများစွာအတွေ့အကြုံများရှိထားပါသည်။ အခြားသောအဓိကကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများအနေဖြင့် သဘာဝဖြစ်သစ်သားအချောကိုင်ဆီနှင့် သဘာဝဆိုးဆေးများပါဝင်သည်။

## ၃။ ထုတ်လုပ်မှု

**အဆင့် ၁ (Phase 1) ။ ။** လက်ရှိတွင် ရန်ကုန်ရှိ ဒေါ်ထက်ထက်၏နေအိမ်မှ အသေးစားအလုပ်ရုံတွင် ကစားစရာအရုပ်များကို ထုတ်လုပ်လျက်ရှိပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့တွင် ထုတ်လုပ်မှုအတွက် လိုအပ်သော ကိရိယာများ ပိုင်ဆိုင်ထားပြီးဖြစ်ပါသည်။ လက်ရှိလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိသော စနေ၊ တနင်္ဂနွေ ပိတ်ရက်ထုတ်လုပ်မှုမှတစ်ဆင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်များကို စတင်ထားပြီး စမ်းသပ်မှုများလည်း လုပ်ဆောင်ထားပြီးဖြစ်ပါသည်။

**အဆင့် ၂ (Phase 2) ။ ။** ထုတ်ကုန်များအတွက်ဈေးကွက်ရှိသည်ဟု သေချာပါက ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို တိုးမြှင့်ရန် အလုပ်ရုံကိုထပ်မံချဲ့ထွင်မည်။ (ယင်းအတွက်နေရာလွတ်လည်း ရှိထားပြီးဖြစ်သည်။) ထပ်မံလိုအပ်သောကိရိယာတန်ဆာပလာများကိုလည်း ဝယ်ယူမည်။ စနေ၊တနင်္ဂနွေထုတ်လုပ်မှုမှ တစ်ပတ် ၅ ရက်ထုတ်လုပ်မှုပုံစံပြောင်းပါမည်။ အလုပ်သင်ဝန်ထမ်း ၂ ယောက်လည်း ခန့်ထားပါမည်။ အလုပ်သင်ဝန်ထမ်းများ အလုပ်ကျွမ်းကျင်မှုတိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ နောက်ဆုံးတွင် တစ်လလျှင် ကစားစရာအရုပ်ပေါင်း ၂၄၀ ထိရောက်စေရန် ထုတ်လုပ်မှုရလဒ်ကို မှန်မှန်တိုးသွားမည်ဟု မျှော်လင့်ထားသည်။

**အဆင့် ၃ (Phase 3) ။ ။** အဆင့် ၂ တွင် ထုတ်လုပ်မှုရလဒ်တိုးတက်စေရန် အာရုံစိုက်ထားသည်ဖြစ်ရာ အဆင့် ၃ တွင် လစဉ်ထုတ်လုပ်မှုကို ၂၄၀ ခု ဖြစ်စေရန် ထိန်းထားပြီး ထို့နောက်တွင် ပျမ်းမျှရောင်းဈေး (ASP) မြှင့်သည့်ထုတ်ကုန်များကို ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့် ထုတ်လုပ်မှုအကျိုးများခြင်း အမြင့်ဆုံး မြှင့်တင်ခြင်းဖြင့် အမြတ်အစွန်းတိုးစေရန် အာရုံစိုက်ပါမည်။

### ၄။ ဖြန့်ချိခြင်း

အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့်ရောင်းချခြင်းကို ကျွန်ုပ်တို့လုပ်ငန်းအတွက် အကြီးဆုံးချန်နယ်ဖြစ်စေရန် မျှော်မှန်းထားသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုမြင့်မားလာသည်နှင့်အမျှ လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်းများနှင့် မိတ်ဖွဲ့ရန် လမ်းစဉာဖွဲ့ပြီး ၎င်းတို့၏အရောင်းဆိုင်များတွင် ရောင်းချနိုင်စေရန်ဆောင်ရွက်ပါမည်။ ယင်းကဲ့သို့လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် အရောင်းတက်စေရုံသာမက ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်များကိုလည်း လူအများသိရှိမှုပိုမိုတိုးပွားလာစေမည်ဖြစ်ပါသည်။

### အွန်လိုင်းချန်နယ်

- ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်ကစားစရာအရုပ်များကို ချပြရန်နှင့် ရောင်းချရန်အတွက် အရည်အသွေးမြင့်ဝက်ဘ်ဆိုက်တစ်ခု တည်ထောင်ဖန်တီးထားမည်။
- ဖောက်သည်များအနေဖြင့် in-stock ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် out-of-stock ကုန်ပစ္စည်းများကို ကြည့်ရှုနိုင်မည်။
- ဖောက်သည်များအနေဖြင့် mobile money ၊ digital banking တို့ကိုအသုံးပြု၍လည်း တိုက်ရိုက်ဝယ်ယူနိုင်မည်ဖြစ်သည်။
- အစပိုင်းတွင် ရန်ကုန်ဧရိယာအတွင်းသာ ပို့ဆောင်ပေးနိုင်မည်ဖြစ်သော်လည်း ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ပမာဏတိုးလာသည်နှင့်အမျှ အခြားဧရိယာများသို့ ပို့ဆောင်ပေးနေစေရန် ဆက်လက်တိုးချဲ့သွားပါမည်။

လက်လီလုပ်ငန်းမိတ်ဖက်များ

- အဆင့် ၃ တွင် ကျွန်ုပ်တို့၏ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအမြင့်ဆုံးသို့ ရောက်ရှိသည်နှင့်အမျှ ထုတ်ကုန်များကိုရောင်းချနိုင်ရန်အတွက် အဓိကမြို့ကြီးများရှိ ကစားစရာအရုပ် လက်လီလုပ်ငန်းများနှင့် မိတ်ဖက်စတင်ချိတ်ဆက်သွားပါမည်။
- အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့်ရောင်းချမှုသည် ကျွန်ုပ်တို့၏ပင်မဦးစားပေးချန်နယ်အဖြစ် ဆက်လက်တည်ရှိနေမည်ဖြစ်ပြီး လက်လီအရောင်းချန်နယ်မှာ ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်ကို လူသိများစေရန်နှင့် လက်လှမ်းမီနိုင်ရန်အတွက် အထောက်အကူဖြစ်စေမည်ဖြစ်သည်။



## ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု အစီစဉ် (MARKETING PLAN)

တစ်ဆင့်စကားတစ်ဆင့်နားဖြင့် သတင်းစကားပါးသူအဖြစ်ရှိပြီးသားဖြစ်သော်လည်း အချိန်ပြည့် လုပ်ငန်းအဖြစ်ပြောင်းလဲလိုက်သည့်အချိန်တွင် လုံလောက်မည်မဟုတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့၏ ထုတ်ကုန်များကို လူသိများစေရန်အတွက် ဒီဂျစ်တယ်နည်းဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည်ဖြစ်သည်။

ဒီဂျစ်တယ်မားကတ်တင်းအတွက် အာရုံစိုက်ထားပြီး -

- Facebook page
- Instagram

တို့တွင် ပွဲများဖန်တီးပြီး မှန်မှန်တင်ပေးမည်ဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်များအနေဖြင့် ဝယ်ယူရန်အတွက် ယင်းပလက်ဖောင်းများတွင်လည်း စာပို့ဝယ်ယူနိုင်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ရည်ရွယ်ထားသော ဝင်ငွေအလယ်အလတ်နှင့် ဝင်ငွေမြင့်ဖောက်သည်အစိတ်အပိုင်းသည် ဒီဂျစ်တယ်အသုံးပြုမှုများတွင် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုရှိသူများဖြစ်ပြီး e-commerce တွင် စိတ်ပါဝင်စားသူများဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း အလားအလာရှိသည့်ဖောက်သည်အများအပြားထံသို့ လက်လှမ်းမီစေနိုင်မည်ဟု မျှော်မှန်းထားသည်။ သက်ကြီးပိုင်းမိဘများနှင့် ဖိုးဖွားများအတွက် ဒီဂျစ်တယ်နည်းမှာ မှန်ကန်သောချန်နယ်မဖြစ်နိုင်သည့်အတွက် ၎င်းတို့အတွက် တစ်ဆင့်စကား နှင့် အဆင့် ၃ တွင် အစီစဉ်ချထားသည့် လက်လီလုပ်ငန်းမိတ်ဖက်များကို အားကိုးရမည်ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ပရီမီယံဈေးနှုန်းအဖြစ် ၁၂၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်ဖြင့် စတင် ရောင်းချမည်ဖြစ်သည်။ အဆင့် ၁ တွင် ပျမ်းမျှအရောင်းဈေးနှုန်း (ASP) ကို ၁၇၅၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်ခန့် ရောက်ရှိစေရန် မျှော်မှန်းထားသည်။ အဆင့် ၂ တွင် ASP ကို ဤအဆင့်တွင် ထိန်းထားနိုင်ရန် မျှော်မှန်းထားသည်။ အဆင့် ၃ တွင် ရောနှောအရောင်းပိုင်းအနေဖြင့် ပိုပြီးပရီမီယံကျသော ထုတ်ကုန်များကို ဦးစားပေးပြီး ရောင်းချနိုင်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ASP ကို မြှင့်တင်မည်ဖြစ်ပြီး နောက်ဆုံးတွင် အဆင့် ၄ ရောက်သည့်အခါ ASP ကို ၃၀၀၀၀ ကျပ် ရောက်ရှိစေရန် မျှော်မှန်းထားသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ထုတ်လုပ်သည့်ကစားစရာအရုပ်များမှာ အလားတူ ပလက်စတစ်အရုပ်၊ သတ္တုအရုပ်များ နှင့်ယှဉ်ပါက ပို၍ဈေးကြီးသော်လည်း ကျွန်ုပ်တို့၏ ထုတ်ကုန်များမှာ သိသိသာသာပို၍တာရှည်ခံပြီး ခံစားချက်နှင့်တင့်တယ်မှုအားဖြင့်လည်း ပရီမီယံပိုဆန်မည်ဖြစ်သည်။

## ဘဏ္ဍာရေး (FINANCIALS)

ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာအချက်အလက် အပြည့်အစုံကို Excel တွင် ကြည့်ရှုပါရန်။

### ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု

- အဆင့် ၁ အတွက် ကျွန်ုပ်တို့၏စုဆောင်းငွေဖြင့် လုပ်ငန်းထဲကို ၁,၀၀၀,၀၀၀ ကျပ် (၁၀ သိန်း) ထည့်ဝင်ရင်းနှီးထားပါမည်။
- အဆင့် ၁ အောင်မြင်မှုရှိပါက လုပ်ငန်းထဲသို့ ၁၉,၀၀၀,၀၀၀ ကျပ် (သိန်း ၁၉၀) ထပ်မံထည့်ဝင်ရင်းနှီးမည်ဖြစ်သည်။
- ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ စုစုပေါင်း ၂၀,၀၀၀,၀၀၀ ကျပ် (သိန်း ၂၀၀) တွင် ဦးမောင်မောင် မှ ၁၂,၀၀၀,၀၀၀ (သိန်း ၁၂၀) ထည့်ဝင်မည်ဖြစ်ပြီး ဒေါ်ထက်ထက် မှ ၈,၀၀၀,၀၀၀ (သိန်း ၈၀) အပါအဝင် အလုပ်ရုံနေရာနှင့် လိုအပ်သောကိရိယာတန်ဆာပလာများ ထည့်ဝင်မည်ဖြစ်သည်။
- ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေအသုံးပြုမှုအနေဖြင့် အဆင့် ၂ အစပိုင်းတွင် အလုပ်ရုံတိုးချဲ့ခြင်းနှင့် ထပ်မံလိုအပ်သောကိရိယာတန်ဆာပလာများအတွက် ၁,၅၀၀,၀၀၀ (၁၅ သိန်း) အသုံးပြုရန် မျှော်မှန်းထားသည်။
- ရင်းနှီးငွေ၏အများစုကို လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုရင်းနှီးငွေ (working capital) အဖြစ် အသုံးပြုမည်ဖြစ်သည်။ တိတိကျကျအားဖြင့် ကစားစရာအရုပ်ထုတ်လုပ်ခြင်းအတွက် (သစ်သား) ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများအတွက် ဖြစ်ပါသည်။
- အဓိက လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကုန်ကျစရိတ်များမှာ အလုပ်သင်ဝန်ထမ်းများအတွက် လုပ်ခလစာငွေများနှင့် ဦးမောင်မောင် နှင့် ဒေါ်ထက်ထက်တို့၏ နေထိုင်စားသောက်ရေး ကုန်ကျစရိတ်များကိုကာမိစေရန်အတွက် လစာငွေအနည်းအကျဉ်းတို့ဖြစ်ပါသည်။ (မှတ်ချက် ။ မိမိတို့၏စုဆောင်းငွေထိန်းထားရန်အတွက် ရင်းနှီးငွေပမာဏကို လျော့ချရန် မိမိတို့အတွက် လစာငွေများကို ထည့်မတွက်လျှင် ရနိုင်သည်ဆိုသော်လည်း လုပ်ငန်းတည်ဆောက်ရာတွင် အနည်းဆုံး ၃ နှစ်ကြာဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ကတိပြုဖို့ သေချာစေရန်အတွက် ဤနေရာတွင် မိမိတို့အတွက်လစာများကို ထည့်သွင်းတွက်ချက်ထားပါသည်။)

# The Wooden Toys Company – Business Plan [နမူနာ]

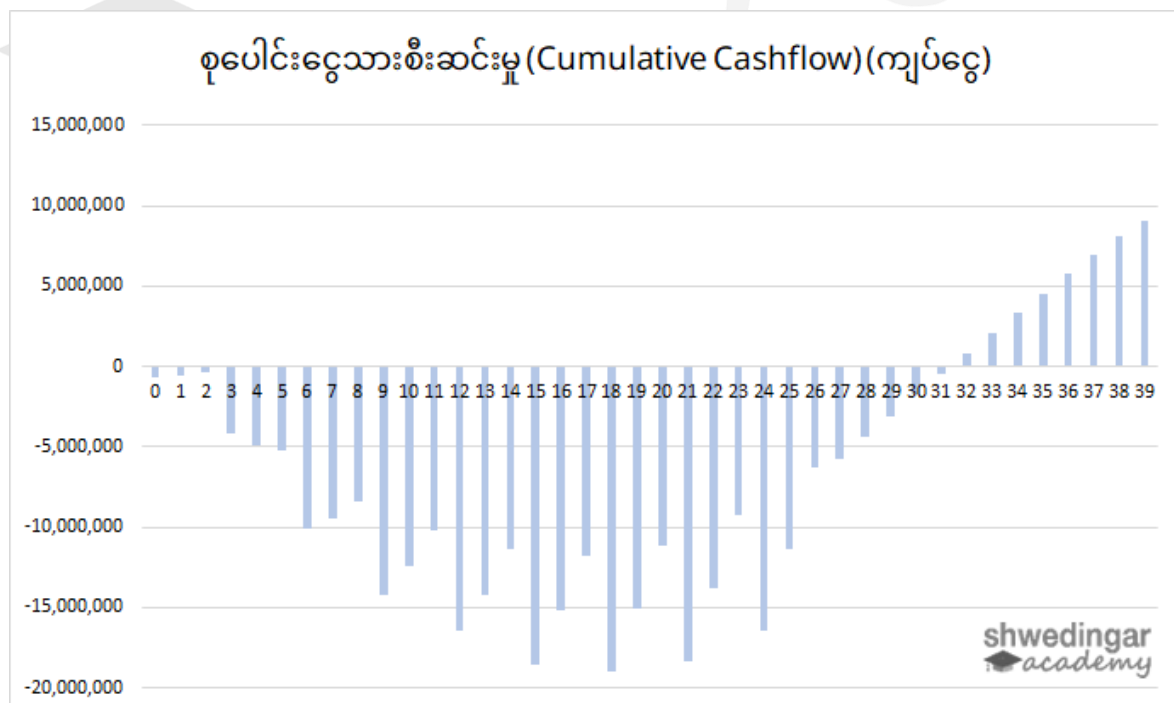
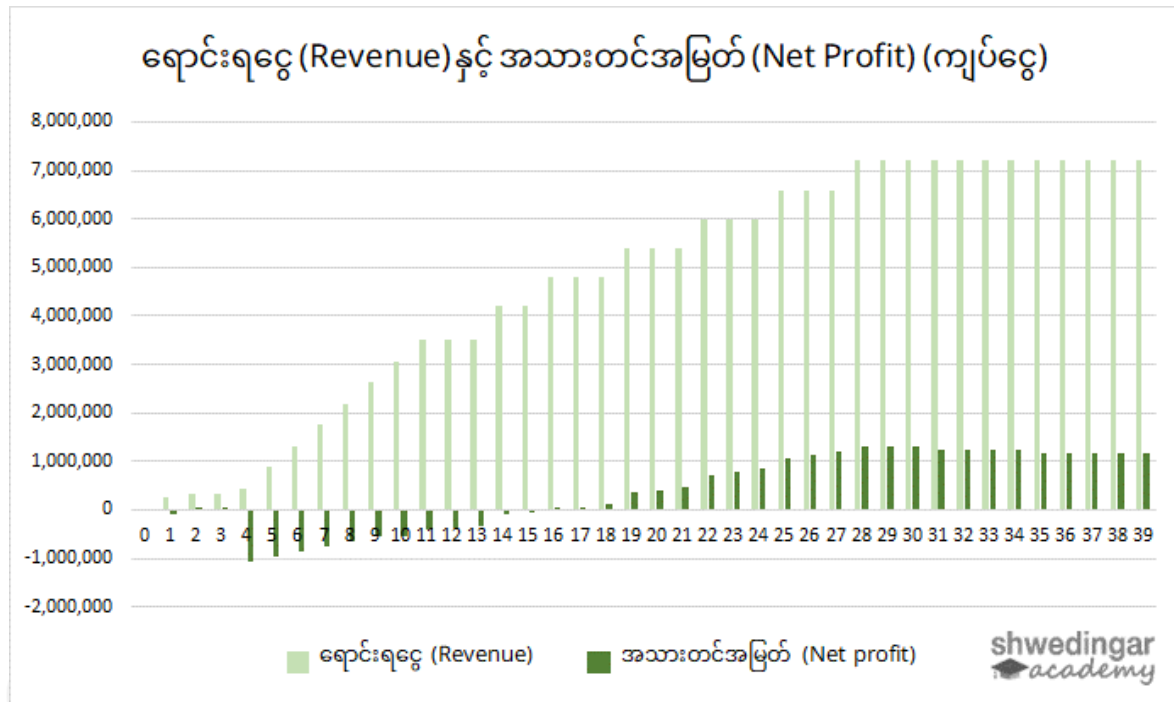
## ဘဏ္ဍာရေးအကျဉ်းချုပ် (Summary of Financials)

**The Wooden Toys Company**  
သစ်သားအရုပ်ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ  
Financials - Annual Summary  
ဘဏ္ဍာရေးအချက်အလက်များ - နှစ်ချုပ်



		PHASE 1		PHASE 2	PHASE 3	PHASE 4
		Unit	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3
<b>PRODUCTION</b>		<b>ကုန်ထုတ်လုပ်မှု</b>				
Toys produced	ထုတ်လုပ်အရုပ်အရေအတွက်	# of toys	54	1,820	2,880	2,880
Toys sold	ရောင်းထွက်အရုပ်အရေအတွက်	# of toys	54	1,780	2,880	2,880
Average Selling Price (ASP)	ပျမ်းမျှအရောင်းဈေးနှုန်း	MMK	16,667	17,500	23,750	30,000
<b>P&amp;L</b>		<b>အရှုံးအမြတ်စာရင်း</b>				
<b>Revenue</b>	<b>ရောင်းရငွေ</b>	MMK	<b>900,000</b>	<b>31,150,000</b>	<b>68,400,000</b>	<b>86,400,000</b>
Cost of Goods Sold (COGS)	ထုတ်ကုန်အရောင်းကုန်ကျစရိတ်	MMK	675,000	22,774,500	43,164,000	50,112,000
<b>Gross profit</b>	<b>အကြမ်းအမြတ်</b>	MMK	<b>225,000</b>	<b>8,375,500</b>	<b>25,236,000</b>	<b>36,288,000</b>
Salaries	လစာများ	MMK	0	12,000,000	12,000,000	14,400,000
Other operating expenses	အခြားလုပ်ငန်းလည်ပတ်ကုန်ကျစရိတ်များ	MMK	295,000	3,011,500	5,928,000	6,348,000
Total operating expenses	စုစုပေါင်းလုပ်ငန်းလည်ပတ်ကုန်ကျစရိတ်များ	MMK	295,000	15,011,500	17,928,000	20,748,000
<b>Operating profit</b>	<b>လုပ်ငန်းလည်ပတ်အမြတ်</b>	MMK	<b>-70,000</b>	<b>-6,636,000</b>	<b>7,308,000</b>	<b>15,540,000</b>
Interest	အတိုး	MMK	0	0	0	0
Tax	အခွန်	MMK	0	0	179,100	906,500
<b>Net profit</b>	<b>အသားတင်အမြတ်</b>	MMK	<b>-70,000</b>	<b>-6,636,000</b>	<b>7,128,900</b>	<b>14,633,500</b>
<b>CASH FLOW</b>		<b>ငွေသားစီးဆင်းမှု</b>				
<b>Beginning Cash</b>	<b>အစွဲလက်ကျန်ငွေ</b>	MMK	<b>0</b>	<b>15,805,000</b>	<b>1,477,000</b>	<b>14,281,900</b>
Operating Activities	လုပ်ငန်းလည်ပတ်ဆောင်ရွက်မှုများ	MMK	-2,695,000	-14,028,000	13,104,900	15,053,500
Investing Activities	ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆောင်ရွက်မှုများ	MMK	-1,500,000	-300,000	-300,000	-300,000
Financing Activities	ဘဏ္ဍာရေးဆောင်ရွက်မှုများ	MMK	20,000,000	0	0	0
<b>End Cash</b>	<b>အပိတ်လက်ကျန်ငွေ</b>	MMK	<b>15,805,000</b>	<b>1,477,000</b>	<b>14,281,900</b>	<b>29,035,400</b>
<b>KEY RATIOS / INDICATORS</b>		<b>အဓိကအချိုးများ / ရည်ညွှန်းမှတ်များ</b>				
Gross margin	အကြမ်းအမြတ်အစွန်း	%	25%	27%	37%	42%
Operating margin	လုပ်ငန်းလည်ပတ်အမြတ်အစွန်း	%	-8%	-21%	11%	18%
Net margin	အသားတင်အမြတ်အစွန်း	%	-8%	-21%	10%	17%
Breakeven toy sales	အရင်းကြေမှတ်အရုပ်အရောင်းအရေအတွက်	# of toys	71	3,190	2,046	1,647
Cashflow (excluding financing)	ငွေသားစီးဆင်းမှု (ဘဏ္ဍာရင်းနှီးငွေမပါ)	MMK	-4,195,000	-14,328,000	12,804,900	14,753,500
Cumulative cashflow	စုစုပေါင်းငွေသားစီးဆင်းမှု	MMK	-4,195,000	-18,523,000	-5,718,100	9,035,400
Payback period	အရင်းကြေကာလ	Month #	32			





လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအဆင့် ၁၆ လမြောက်တွင် အမြတ်အစွန်းရရှိရန် မျှော်မှန်းထားသည်။ အဆင့် ၄ သို့ရောက်ရှိပါက လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုများသည် အတော်အသင့်ပင်ငြိမ်သက်မည်ဖြစ်ရာ နှစ်စဉ်အသားတင်အမြတ်အနေဖြင့် သိန်း ၁၄၀ (၁၄ သန်း) ဝန်းကျင်ရရှိမည်ဟု မျှော်မှန်းထားပါသည်။

ငွေသားစီးဆင်းမှု (cashflow) အရကြည့်မည်ဆိုလျှင် အရင်းကြေကာလ (payback period) အနေဖြင့် ၃၁ လမြောက်အထိ ဖြစ်ပါမည်။ ယင်းလသည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေပမာဏကို ပြန်ကာမိစေမည့် အရင်းကြေမှတ် (breakeven point) ဖြစ်သည်။

လိုအပ်သည့်အရာများအတွက် ဝယ်ယူမှုများရှိသောကြောင့် ငွေသားစီးဆင်းမှုများမှာ မညီမညာဖြစ်နေသည်ကို သတိပြုပါ။ အစပိုင်းမှ အဆင့် ၃ အထိ သစ်သားကုန်ကြမ်းပုံပိုးသူဘက်မှ ကြိုတင်ငွေပေးချေရန် လိုအပ်သောကြောင့် တစ်ကြိမ်လျှင် ၃ လစာ ဝယ်ယူထားရှိရခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ၃ လစီတိုင်း ငွေသားစီးထွက်မှုအမြောက်အများဖြစ်စေသည်။ ခြုံငုံကြည့်လျှင် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို ဆက်လက်တိုးချဲ့သည့်အတွက် ငွေသားစီးဆင်းမှုသည်လည်း အနုတ်ပြနေမည်ဖြစ်သည်။ ထုတ်လုပ်မှုရလဒ် အပြည့်ရောက်ရှိချိန် ၁၈ လမြောက်ဝန်းကျင်မှစပြီး နောက်ပိုင်းတွင် ငွေသားစီးဆင်းမှုသည်လည်း အပေါင်းလက္ခဏာဘက်သို့ရောက်လာသည်။

အဆင့် ၄ ရောက်သည့်အခါ ကျွန်ုပ်တို့၏ ထုတ်လုပ်မှုရလဒ်၊ အမြတ်အစွန်း နှင့် ASP တို့သည်လည်း တည်ငြိမ်လာမည်ဖြစ်ပြီး ကုန်ကြမ်းများကိုလည်း လစဉ်ဝယ်ယူပေးချေခြင်းလုပ်ဆောင်နိုင်ရန် မျှော်မှန်းထားသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ငွေသားစီးဆင်းမှုသည်လည်း ပို၍ငြိမ်သက်လာမည်ဖြစ်သည်။

## အောင်မြင်မှုမှတ်တိုင် နှင့် KPI (MILESTONES & KPIs)

### အဆင့် ၁ (Phase 1) ။ ။

- ပထမလ – အွန်လိုင်းချန်နယ်တည်ဆောက်ခြင်း နှင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုစတင်ခြင်း၊ ရှိပြီးသားအော်ဒါများကို ရှင်းလင်းခြင်း
- ဒုတိယလ နှင့် တတိယလ – လစဉ် ကစားစရာအရုပ် ၁၈ ခု ရောင်းချပြီး လက်လီရောင်းဈေးအပြည့် ရောက်ရှိခြင်း
- **အဓိကဆုံးဖြတ်ချက်** – အဆင့် ၁ ၏ ရလဒ်အပေါ်မူတည်ပြီး အဆင့် ၂ သို့ သွားမည်၊ မသွားမည် ကို ဆုံးဖြတ်မည်။

### အဆင့် ၂ (Phase 2) ။ ။

- ၄ လမြောက် – လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်မှုအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း၊ အလုပ်သင်ဝန်ထမ်းခန့်ထားခြင်း
- ၁၄ လမြောက် – လစဉ် ထုတ်ကုန် ၂၄၀ ခု ထုတ်လုပ်မှုရလဒ်အပြည့်ရောက်ရှိခြင်း

### အဆင့် ၃ (Phase 3) ။ ။

- ၁၇ လမြောက် – အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်း သို့ ရောက်ရှိခြင်း
- ၃၂ လမြောက် – အရင်းကြေကလသို့ရောက်ရှိခြင်း (ရင်းနှီးငွေပမာဏကို အမြတ်ငွေဖြင့် ကာမိစေသည့်အမှတ်ကို ဆိုလိုသည်)

ခြေရာခံကြည့်ရှုမည့် ဆောင်ရွက်မှုရည်ညွှန်းမှတ်များ (KPIs) မှာ အောက်ပါတို့ပါဝင်သည်။

- ထုတ်လုပ်သည့်ကစားစရာအရုပ်အရေအတွက်
- ရောင်းထွက်သည့်ကစားစရာအရုပ်အရေအတွက်
- ရောင်းထွက်သည့်ကစားစရာအရုပ်အတွက်ပျမ်းမျှရောင်းဈေး
- အကြမ်းအမြတ်အစွန်း
- အသားတင်ငွေသားစီးဆင်းမှု

**အဓိကဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ နှင့် လျော့ပေါ့ခြင်း**

ကြိုတင်မြင်ထားသောအဓိကဆုံးရှုံးမှုများမှာ -

- စီးပွားရေးဆိုင်ရာပတ်ဝန်းကျင် နှင့် ဝယ်လိုအား - စီးပွားရေးလွှမ်းမိုးပျံ့နှံ့မှု  
အလားအလာတို့သည် ဖောက်သည်များအား ပရီမီယံထုတ်ကုန်များအတွက် ငွေကြေး  
သုံးစွဲလိုမှုအပေါ် သက်ရောက်မှုဖြစ်စေနိုင်သည်။ သို့သော်လည်း ကျွန်ုပ်တို့၏  
ရည်ရွယ်ဖောက်သည်အစိတ်အပိုင်းသည် ပို၍ကြွယ်ဝကြသူများဖြစ်သည့်အလျောက်  
ဈေးနှုန်းအပေါ် ထိခိုက်လွယ်မှုမရှိပါ။ အရောင်းပိုင်းနှင့် မျှော်မှန်းအရောင်းပိုင်းတို့  
အပေါ်မူတည်၍ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအပိုင်းကိုလည်း မြန်မြန်ဆန်ဆန်ထိန်းညှိနိုင်မည်ဖြစ်သည်။
- သစ်သားပံ့ပိုးမှု - ပံ့ပိုးမှုမလုံလောက်ခြင်း သို့မဟုတ် ဈေးနှုန်းမြင့်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပေါ်သော  
ကုန်ကြမ်းပံ့ပိုးမှုကွင်းဆက်ပြဿနာတို့သည် ကုန်ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်း နှင့် အမြတ်အစွန်းကို  
ထိန်းထားခြင်းတို့ကို ထိခိုက်စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့အနေဖြင့်  
ကုန်ကြမ်းပံ့ပိုးသူတစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းကိုသာ မှီတည်အားထားမည်မဟုတ်ပဲ  
ကုန်ကြမ်းပံ့ပိုးသူ ရင်းမြစ်တစ်ခုထက်မက ချိတ်ဆက်ထားမည်ဖြစ်ပါသည်။

