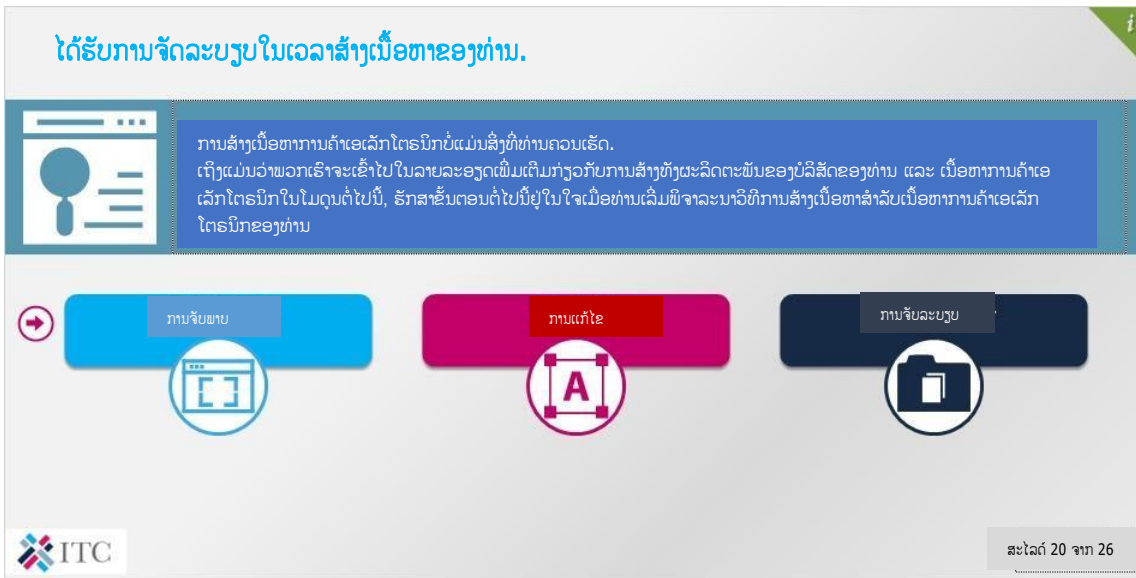


## 1.20 ໄດ້ຮັບການຈັດລະບຽບໃນເວລາສ້າງເນື້ອຫາຂອງທ່ານ



ການສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກບໍ່ແມ່ນສິ່ງທີ່ທ່ານຄວນເຮັດ.

ເຖິງແມ່ນວ່າພວກເຮົາຈະເຂົ້າໄປໃນລາຍລະອຽດເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບການສ້າງທັງຜະລິດຕະພັນຂອງບໍລິສັດຂອງທ່ານ ແລະ ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກໃນໂມດູນຕໍ່ໄປນີ້, ຮັກສາຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປນີ້ຢູ່ໃນໃຈເມື່ອທ່ານເລີ່ມພິຈາລະນາວິທີການສ້າງເນື້ອຫາສໍາລັບເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານ.

### 1. ການຈັບພາບ

ການສ້າງເນື້ອຫາເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການລວບລວມຂໍ້ມູນທັງຫມົດທີ່ຈໍາເປັນເພື່ອສະແດງໃຫ້ເຫັນຢ່າງມີປະສິດທິພາບສໍາລັບທັງບໍລິສັດ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຂອງທ່ານ. ເພື່ອເຮັດສິ່ງນີ້, ຈົ່ງຈື່ໄວ້ວ່າແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ດີທີ່ສຸດກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນແມ່ນຜູ້ຜະລິດ, ຖ້ານັ້ນແມ່ນທ່ານ, ດີຫຼາຍ! ຖ້າບໍ່ແມ່ນ, ພວກເຮົາແນະນໍາໃຫ້ຕິດຕໍ່ຜູ້ສະຫນອງຂອງທ່ານເພື່ອຮຽນຮູ້ເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບຂະບວນການຜະລິດຂອງພວກເຂົາ.

### 2. ການແກ້ໄຂ

ການແກ້ໄຂປະກອບດ້ວຍການເລືອກ ແລະ ການກະກຽມເອກະສານລາຍລັກອັກສອນ, ຮູບພາບ, ຫຼືສຽງເພື່ອຖ່າຍທອດຂໍ້ມູນທີ່ທ່ານໄດ້ບັນທຶກໄວ້ໃນລັກສະນະທີ່ຫນ້າສົນໃຈ. ກະລຸນາສັງເກດວ່າພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງຕ່າງໆ ຕ້ອງການສົມວນຊົນທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ດຽວກັນກັບສຽງທີ່ແຕກຕ່າງກັນສໍາລັບເນື້ອຫາຂອງທ່ານ.

### 3. ການຈັດລະບຽບ

ສິ່ງທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດ ທ່ານຈໍາເປັນຕ້ອງຈັດລະບຽບເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານເມື່ອທ່ານໄດ້ແກ້ໄຂມັນ.

ຖ້າທ່ານບໍ່ຈັດລະບຽບເນື້ອຫາຂອງທ່ານ, ທ່ານຈະສູນເສຍການຕິດຕາມຢ່າງໄວວາ, ໂດຍສະເພາະຫຼັງຈາກບາງເວລາ ບ່ອນໃດກໍຕາມທີ່ທ່ານເກັບຮັກສາໄຟລ໌ຂອງທ່ານ ແລະ ເອກະສານເອເລັກໂຕຣນິກອື່ນໆ, ໃຊ້ສິນທິສັນຍາການຕັ້ງຊື່ທີ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານຊອກຫາ ແລະ ຕິດຕາມສະບັບຢ່າງວ່ອງໄວ (ເຊັ່ນ: "ດິບ" ທຽບກັບ "ແກ້ໄຂແລ້ວ")

## 1.21 ການນຳໃຊ້ປະສິດທິພາບຂອງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກ



ຮັກສາຈຸດຕໍ່ໄປນີ້ຢູ່ໃນໃຈຖ້າທ່ານຕ້ອງການໃຊ້ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານຢ່າງມີປະສິດທິພາບ.

**ກຽມເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກທັງໝົດຂອງທ່ານໃຫ້ພ້ອມກ່ອນເລີ່ມກິດຈະການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານ.**

ເນື່ອງຈາກວ່າ 80 ຂອງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກທີ່ທ່ານສ້າງຈະກ່ຽວຂ້ອງກັບຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມທັງຫມົດໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກ, ໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າທຸກສິ່ງທຸກຢ່າງແມ່ນຂຶ້ນ ແລະ ແລ່ນກ່ອນທີ່ທ່ານຈະເລີ່ມຕົ້ນມັນຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານປະຫຍັດເວລາຫຼາຍ ແລະ ວຽກເສີມ.

ຖ້າທ່ານບໍ່ມີເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານກຽມພ້ອມກ່ອນທີ່ທ່ານຈະເລີ່ມຕົ້ນ. ທ່ານອາດຈະພົບວ່າຕົວທ່ານເອງບໍ່ສາມາດໃຊ້ບໍລິການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກທີ່ສຳຄັນເຊັ່ນການຈ່າຍເງິນ ຫຼືຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຂົນສົ່ງ, ພາສີ ຫຼື VMP. ສິ່ງທີ່ເພີ່ມເຕີມ, ຖ້າຜູ້ຊື້ໃນອະນາຄົດຂອງທ່ານພົບວ່າຂໍ້ມູນຂອງທ່ານຂາດຫາຍໄປ, ພວກເຂົາເຈົ້າມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະຊື້ຈາກຄູ່ແຂ່ງຂອງທ່ານ, ແທນທີ່ຈະລົງທຶນເວລາ ແລະ ເງິນເພີ່ມເຕີມເພື່ອໃຫ້ໄດ້ເນື້ອຫາທີ່ຕ້ອງການຈາກທ່ານ.

ນີ້ຫມາຍຄວາມວ່າການສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກທີ່ມີຄຸນນະພາບແມ່ນຂໍ້ສະເຫນີທີ່ມີປະໂຫຍດທາງດ້ານເສດຖະກິດ, ເມື່ອທ່ານສ້າງມັນ, ການອັບໂຫລດ ແລະ ເຜີຍແຜ່ໄປຍັງຫຼາຍຮ້ອຍຊ່ອງທ່າງອອນໄລນ໌ໃຊ້ເວລາພຽງສອງສາມຄລິກ. ການນຳໃຊ້ການຈັດການອາຫານ, ທ່ານສາມາດປັບປຸງຫຼາຍຮ້ອຍຂໍ້ມູນຂ່າວສານຕະຫຼາດ ແລະ ເຄື່ອງມືການປຽບທຽບລາຄາໄດ້ໄວ ແລະ ງ່າຍດາຍ.

**ສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານເອງ.**

ພະຍາຍາມສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານເອງ. ເຖິງແມ່ນວ່ານີ້ອາດຈະໃຊ້ເວລາພຽງເລັກນ້ອຍ, ແຕ່ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວພວກມັນມີລາຄາຖືກຫຼາຍ ແລະ ຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານປະຫຍັດເວລາຫຼາຍ. ໂດຍການສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານເອງ, ບໍ່ມີໃຜຈະຢຸດທ້າຍຈາກການນຳໃຊ້ມັນ ຫຼືກ່າວຫາທ່ານວ່າລັກລອບຮຽນແບບ. ນອກຈາກນັ້ນ, ທ່ານຈະຫຼີກເວັ້ນການສື່ສານຜິດ ຫຼືການນຳໃຊ້ທີ່ບໍ່ຖືກຕ້ອງຂອງເນື້ອຫາຂອງທ່ານໂດຍພາກສ່ວນທີສາມ.

ພວກເຮົາແນະນຳໃຫ້ຮວມເອົາແຈ້ງການລິຂະສິດຢູ່ໃນເວັບໄຊຂອງເຈົ້າເມື່ອເຮັດໃຫ້ມັນເປັນສາທາລະນະ. ການເຮັດແບບນີ້ຈະບໍ່ເສຍຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃດໆ, ນັ້ນອາດຈະຊ່ວຍຍັບຍັ້ງການລັກລອບ ຫຼືໃຫ້ຫຼັກຖານ, ຖ້າທ່ານເຄີຍຕັດສິນໃຈຟ້ອງຜູ້ໃດຜູ້ນຶ່ງ ສຳລັບການລັກລອບເນື້ອຫາທີ່ທ່ານສ້າງ.

## 1.22 ການເປັນເຈົ້າຂອງ ແລະ ການລັບລອບຮຽນແບບ

**ການເປັນເຈົ້າຂອງ ແລະ ການລັບລອບຮຽນແບບ**

**ການເປັນເຈົ້າຂອງ**

ການເປັນເຈົ້າຂອງໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກ ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການສ້າງ ແລະ ເປັນເຈົ້າຂອງເນື້ອຫາຂອງທ່ານ. ຖ້າທ່ານເປັນຜູ້ສ້າງເນື້ອຫາ, ບໍ່ມີໃຜສາມາດຂັດຂວາງທ່ານຈາກການນຳໃຊ້ ຫຼືກ່າວຫາທ່ານວ່າລັບລອບຮຽນແບບ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ພຽງແຕ່ຖ້າທ່ານສ້າງ ແລະ ເຜີຍແຜ່ເນື້ອຫາກ່ອນ.

ໃນຄວາມເປັນຈິງ, ຖ້າຜູ້ຂາຍອອນໄລນ໌ໃຊ້ບາງເນື້ອຫາຂອງທ່ານ ແລະ ຕັດສິນໃຈໃຊ້ມັນເພື່ອຈຸດປະສົງການໂຄສະນາ. ແນ່ນອນທ່ານຈະບໍ່ສາມາດຢຸດພວກມັນໄດ້. ການມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຕໍ່ສູ້ທາງດ້ານກົດໝາຍສາມາດມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຼາຍສໍາລັບ SMEs, ແລະ ລັກສະນະສາກົນຂອງອິນເຕີເນັດອາດຈະເຮັດໃຫ້ການດໍາເນີນຄະດີບໍ່ສາມາດປະຕິບັດໄດ້.

ITC

ສະໄລດ໌ 22 ຈາກ 26

### ການເປັນເຈົ້າຂອງ

ການເປັນເຈົ້າຂອງໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກ ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການສ້າງ ແລະ ເປັນເຈົ້າຂອງເນື້ອຫາຂອງທ່ານ. ຖ້າທ່ານເປັນຜູ້ສ້າງເນື້ອຫາ, ບໍ່ມີໃຜສາມາດຂັດຂວາງທ່ານຈາກການນຳໃຊ້ ຫຼືກ່າວຫາທ່ານວ່າລັບລອບຮຽນແບບ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ພຽງແຕ່ຖ້າທ່ານສ້າງ ແລະ ເຜີຍແຜ່ເນື້ອຫາກ່ອນ.

ຖ້າຜູ້ຂາຍອອນໄລນ໌ອື່ນຖ່າຍຮູບຜະລິດຕະພັນ ຫຼືການອອກແບບຂອງທ່ານ ແລະ ເຜີຍແຜ່ມັນໄປທາງອອນໄລນ໌ໂດຍອ້າງວ່າເປັນຂອງຕົນເອງ, ທ່ານຈະບໍ່ສາມາດໄດ້ແຍ້ງການຮຽກຮ້ອງຂອງພວກເຂົາໄດ້ ເວັ້ນເສຍແຕ່ວ່າທ່ານສາມາດພິສູດວ່າທ່ານເປັນຜູ້ທໍາອິດທີ່ສ້າງ ແລະ ເຜີຍແຜ່ມັນ (ຕົວຢ່າງ: ຜ່ານຫຼັກຖານສະແດງ, ການລົງທະບຽນຊື່ໂດເມນ ຫຼືພາບຫນ້າຈໍຈາກບ່ອນເກັບມ້ຽນບິນອິນເຕີເນັດ), ຫຼືຜ່ານມາດຕະການປ້ອງກັນ IP ອື່ນໆເຊັ່ນການລົງທະບຽນເຄື່ອງໝາຍການຄ້າ, ແລະ ອື່ນໆ. ລວມທັງການແຈ້ງການລິຂະສິດຢູ່ໃນເວັບໄຊທ໌ຂອງທ່ານກໍ່ສາມາດຊ່ວຍໄດ້.

ໃນຄວາມເປັນຈິງ, ຖ້າຜູ້ຂາຍອອນໄລນ໌ໃຊ້ບາງເນື້ອຫາຂອງທ່ານ ແລະ ຕັດສິນໃຈໃຊ້ມັນເພື່ອຈຸດປະສົງການໂຄສະນາ. ແນ່ນອນທ່ານຈະບໍ່ສາມາດຢຸດພວກມັນໄດ້. ການມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຕໍ່ສູ້ທາງດ້ານກົດໝາຍສາມາດມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຼາຍສໍາລັບ SMEs, ແລະ ລັກສະນະສາກົນຂອງອິນເຕີເນັດອາດຈະເຮັດໃຫ້ການດໍາເນີນຄະດີບໍ່ສາມາດປະຕິບັດໄດ້.

ນັ້ນແມ່ນເຫດຜົນທີ່ການເຜີຍແຜ່ເນື້ອຫາກ່ອນໄວອັນຄວນ ແລະ ເລື້ອຍໆແມ່ນສໍາຄັນ. ມີລະບົບການຮັບຮູ້ການລ່ວງລະເມີດອີງຕາມວັນທີຂອງການພິມເຜີຍແຜ່ເນື້ອ. ຫມາຍຄວາມວ່າ, ຖ້າທ່ານເປັນຄົນທໍາອິດທີ່ເຜີຍແຜ່ປະໂຫຍກ, ຮູບພາບ ຫຼືວິດີໂອ, ເຄື່ອງຈັກຊອກຫາຈະຮັບຮູ້ມັນເປັນຕົ້ນສະບັບ. ແລະປ່ຽນເສັ້ນທາງການຈະລາຈອນຫຼາຍໄປຫາປະໂຫຍກນັ້ນ, ດັ່ງນັ້ນ, ຄູ່ແຂ່ງໃດໆທີ່ພະຍາຍາມລັບລອບທ່ານຈະມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການໃຊ້ເຄື່ອງຈັກຊອກຫາຖືກອອກແບບເພື່ອນຳຜູ້ເຂົ້າຊົມໄປຫາແຫຼ່ງທີ່ແທ້ຈິງ ແລະ ໄວທີ່ສຸດຂອງເນື້ອຫາທີ່ໄດ້ຮັບ.

## 1.23 ຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສິ່ງທີ່ທ່ານເຜີຍແຜ່

### ຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສິ່ງທີ່ທ່ານເຜີຍແຜ່



ການເຜີຍແຜ່ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກ ບໍ່ພຽງແຕ່ມາດ້ວຍການອະນຸຍາດເທົ່ານັ້ນ. ແຕ່ຍັງຄວາມຮັບຜິດຊອບ. ໃນຖານະເປັນຜູ້ສ້າງເນື້ອຫາ ແລະ ການເປັນເຈົ້າຂອງ, ລູກຄ້າ ຫຼືຜູ້ໃຫ້ບໍລິການສາມາດຮັບຜິດຊອບຖ້າຂໍ້ມູນຂາດຫາຍໄປ ຫຼືບໍ່ຖືກຕ້ອງ.

ຈຶ່ງໄວ້ວ່າຜູ້ຂາຍອອນໄລນ໌ຕ້ອງການໃຫ້ເນື້ອຫາຄົບຖ້ວນສົມບູນ ແລະ ຖືກຕ້ອງສໍາລັບຜູ້ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຂອງພວກເຂົາ ຖ້າພວກເຂົາຕ້ອງການຫຼີກເວັ້ນການສື່ສານຜິດໃນທົ່ວລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກ.



ສະໄລດ໌ 23 ຈາກ 26


ການເຜີຍແຜ່ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກບໍ່ພຽງແຕ່ມາດ້ວຍການອະນຸຍາດເທົ່ານັ້ນ. ແຕ່ຍັງຄວາມຮັບຜິດຊອບ. ໃນຖານະເປັນຜູ້ສ້າງເນື້ອຫາ ແລະ ການເປັນເຈົ້າຂອງ, ລູກຄ້າ ຫຼືຜູ້ໃຫ້ບໍລິການສາມາດຮັບຜິດຊອບຖ້າຂໍ້ມູນຂາດຫາຍໄປ ຫຼືບໍ່ຖືກຕ້ອງ.

ຈຶ່ງໄວ້ວ່າຜູ້ຂາຍອອນໄລນ໌ຕ້ອງການໃຫ້ເນື້ອຫາຄົບຖ້ວນສົມບູນ ແລະ ຖືກຕ້ອງສໍາລັບຜູ້ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຂອງພວກເຂົາ ຖ້າພວກເຂົາຕ້ອງການຫຼີກເວັ້ນການສື່ສານຜິດໃນທົ່ວລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກ.

## 1.24 ກິດຈະກຳ - ສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານເອງ

### ກິດຈະກຳ - ສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກຂອງທ່ານເອງ

ພິມຄໍາຕອບຂອງທ່ານສໍາລັບແຕ່ລະອົງປະກອບຂ້າງລຸ່ມນີ້.  
ຄໍາຕອບຂອງທ່ານຈະຖືກບັນທຶກ ແລະ ສົ່ງອອກເປັນເອກະສານ PDF ໃຫ້ທ່ານທົບທວນພາຍຫຼັງ.

ບົດຖອດຄວາມ



ເນື້ອຫາຜະລິດຕະພັນເນື້ອຫາບໍລິສັດ

ສະໄລດ໌ 24 ຈາກ 26

ບົດຝຶກຫັດນີ້ບໍ່ມີຢູ່ໃນສະບັບ PDF ຂອງຫຼັກສູດນີ້.

## 1.25 ຈຸດສໍາຄັນ

ສະຫຼຸບ



**ຈື່ໄວ້ວ່າ:**

ການສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກທີ່ມີຄຸນນະພາບສາມາດເບິ່ງຄືວ່າມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ ແລະ ໃຊ້ເວລາຫຼາຍ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ມັນເປັນສິ່ງສໍາຄັນຖ້າທ່ານຕ້ອງການປະສົບຜົນສໍາເລັດໃນການຂາຍອອນໄລນ໌.

ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກແບ່ງອອກເປັນ 2 ປະເພດ: ເນື້ອຫາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ບໍລິສັດ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ຖືກແຍກອອກຕື່ມອີກ ຂຶ້ນກັບພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງທີ່ເຂົາເຈົ້າແກ້ໄຂ.

ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກມີທັງສິດ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບ. ການເປັນເຈົ້າຂອງເນື້ອຫາ ແລະ ຜູ້ສ້າງ ທ່ານຄວາມຮັບຜິດຊອບໃນການຮັບປະກັນວ່າເນື້ອໃນຄົບຖ້ວນສົມບູນ ແລະ ຖືກຕ້ອງ. ໃນອີກດ້ານໜຶ່ງ, ທ່ານຍັງມີສິດໄດ້ຮັບການປົກປ້ອງຈາກການລັບລອບຮຽນແບບ.

ສະໄລດ໌ 25 ຈາກ 26

### ຈື່ໄວ້ວ່າ:

- ການສ້າງເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກທີ່ມີຄຸນນະພາບສາມາດເບິ່ງຄືວ່າມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ ແລະ ໃຊ້ເວລາຫຼາຍ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ມັນເປັນສິ່ງສໍາຄັນຖ້າທ່ານຕ້ອງການປະສົບຜົນສໍາເລັດໃນການຂາຍອອນໄລນ໌.
- ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກແບ່ງອອກເປັນ 2 ປະເພດ: ເນື້ອຫາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ບໍລິສັດ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ຖືກແຍກອອກຕື່ມອີກ ຂຶ້ນກັບພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງທີ່ເຂົາເຈົ້າແກ້ໄຂ.
- ເນື້ອຫາການຄ້າເອເລັກໂຕຣນິກມີທັງສິດ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບ. ການເປັນເຈົ້າຂອງເນື້ອຫາ ແລະ ຜູ້ສ້າງ ທ່ານຄວາມຮັບຜິດຊອບໃນການຮັບປະກັນວ່າເນື້ອໃນຄົບຖ້ວນສົມບູນ ແລະ ຖືກຕ້ອງ. ໃນອີກດ້ານໜຶ່ງ, ທ່ານຍັງມີສິດໄດ້ຮັບການປົກປ້ອງຈາກການລັບລອບຮຽນແບບ.