

HOW TO START MARKETING IN MYANMAR



Thomas က ရေးသားသော စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာများ

MARKETING

BOOK INTRODUCE

မင်္ဂလာပါ! ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုနေတဲ့ မိတ်ဆွေတိုင်းကို ကြိုဆိုပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ဟာ အွန်လိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် မားကက်တင်းနည်းလမ်းတွေကို နားလည်လို့မရတဲ့သူတွေ၊ အတွေ့အကြုံမရှိတဲ့သူတွေ အတွက် အကောင်းဆုံး လမ်းညွှန်တစ်ခုပါ။

ဘာလို့ မားကက်တင်းလိုအပ်တာလဲ? အွန်လိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ မားကက်တင်းဟာ အခြေခံအဆင့်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

မားကက်တင်းဟာ လုပ်ငန်းကို နေရာယူစေပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ဝင်ငွေတွေ ရရှိစေဖို့ အရေးပါတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းဟာ ရောင်းချမှုကောင်းမွန်ဖို့၊ ဝယ်သူတွေရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ဆွဲဆောင်ဖို့ မားကက်တင်းနည်းလမ်းတွေကို သုံးဖို့လိုတယ်။

ဒီနည်းလမ်းတွေက မင်္ဂလာပါပရိသတ်များမှ ကျေနပ်မှုရစေပြီး၊ မင်းရဲ့အမှတ်တံဆိပ်နာမည်ကို တိုးချဲ့ပေးမယ်။

ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ဘာတွေ ရှိမလဲ? ဒီစာအုပ်ထဲမှာတော့ မားကက်တင်းနည်းလမ်းအမျိုးမျိုး၊ ဒါတွေက ဘာလဲ၊ ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တာလဲ၊ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို အလွယ်တကူနားလည်ဖို့ ရေးသားထားပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ပြီးတဲ့အခါမှာ မင်းရဲ့အွန်လိုင်းစီးပွားရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့ မားကက်တင်းနည်းလမ်းတွေကို သိရှိပြီး အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မယ်ဆိုတာ ငြင်းမရဘူး။

ဒါကြောင့် အွန်လိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ ဒီစာအုပ်ကို ဆက်လက်ဖတ်ရှုကြပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

WHAT IS MARKETING

မာကတ်တင်းဆိုတာ ဘာလဲ?

မာကတ်တင်းဆိုတာက စကားလုံးအတိုင်း ဆိုရင် "ဈေးကွက်တွင် မိတ်ဆက်ခြင်း" လို့ အဓိပ္ပါယ်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့မှာတော့ မာကတ်တင်းဟာ မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို လူသိများစေဖို့၊ လူတွေရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ဆွဲဆောင်ဖို့ လုပ်ဆောင်ရတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုပါ။

မာကတ်တင်းရဲ့ အဓိကတာဝန်က အဝယ်အစားတွေနဲ့ ပြောရရင် ကောင်းမွန်တဲ့ အထိတွေ့မှု၊ အတွေ့အကြုံတွေ ပေးနိုင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ၊ မင်းမှာ ရောင်းချချင်တဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်ခုရှိတယ် ဆိုပါစို့။ မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်က အကောင်းဆုံး ဖြစ်သော်လည်း မင်းရဲ့ ပရိသတ်တွေ၊ ဝယ်လိုသူတွေသိပါ့မလား? ဒီအတွက် မင်းကို မာကတ်တင်းလိုအပ်ပါတယ်။

မာကတ်တင်းဆိုတာ လူတွေကို မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို သတိပေးတဲ့ နည်းလမ်း၊ စာသားနဲ့မဟုတ်ဘဲ ပုံမှန်ကျတဲ့ ကြော်ငြာတွေ၊ လူမှုကွန်ယက်တွေ၊ စိတ်ကူးယဉ်ပြီး ဖန်တီးတဲ့ ကြော်ငြာတွေ၊ လူတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ခြင်းစတဲ့ နည်းလမ်းတွေ အများကြီး ပါဝင်တယ်။ ဒါကြောင့် မင်းရဲ့ လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်ဖို့ မာကတ်တင်းဟာ မဖြစ်မနေလိုအပ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပါပဲ။

မာကတ်တင်းက မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို လူသိများစေဖို့၊ ဝယ်သူတွေရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ဆွဲဆောင်ဖို့ အဓိက ပါဝင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်တာကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် မဖြစ်မနေ လိုအပ်တဲ့ အခန်းကဏ္ဍပါပဲ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(12)

LESSON

MARKETING

Lesson 1: မားကက်တင်းဆိုတာ ဘာလဲ?

မားကက်တင်းဆိုတာက မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို လူသိများစေဖို့ လုပ်ရတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ပါ။

Lesson 2: Target Audience ရှာဖွေခြင်း

မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို ဝယ်လိမ့်မယ့် ပရိသတ်ကို ရှာဖွေဖို့ လိုပါတယ်။

Lesson 3: Social Media Marketing

Social Media မှာ မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို ကြော်ငြာဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

Lesson 4: Content Marketing

စိတ်ဝင်စားဖွယ် ကြော်ငြာတွေ ဖန်တီးပြီး ပရိသတ်ကို ဆွဲဆောင်ပါ။

Lesson 5: Email Marketing

Email Marketing ကို အသုံးပြုပြီး မင်းရဲ့ သတင်းများကို ပို့ပါ။

Lesson 6: SEO (Search Engine Optimization)

Website ကို Search Engine တွေအတွက် အထူးပြုပြင်ဆင်ပါ။

Lesson 7: Influencer Marketing

Influencer တွေနဲ့ ပူးပေါင်းပြီး မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို ကြော်ငြာပါ။

Lesson 8: Paid Advertising

Paid Advertising ကို အသုံးပြုပြီး ကြော်ငြာလုပ်ပါ။

Lesson 9: Analytics and Reporting

မင်းရဲ့ Marketing အောင်မြင်မှုကို တိုင်းတာပါ။

Lesson 10: Customer Relationship Management (CRM)

Customer တွေနဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့ ဆက်ဆံရေး တည်ဆောက်ပါ။

Lesson 11: လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ အပြိုင်အဆိုင် ထိုးဖောက်ပါ

Marketing နည်းလမ်းတွေကို ပြင်ဆင်ပြီး အမြဲတမ်း တိုးတက်အောင် လုပ်ပါ။

Lesson 12: နောက်ဆုံးအစီအစဉ်

မင်းရဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုကို အထူးဂရုစိုက်ပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(1)

LESSON

MARKETING

Lesson 1: မားကတ်တင်းဆိုတာ ဘာလဲ?

မင်္ဂလာပါ! မားကတ်တင်းဆိုတာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပါ။

မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတွေကို လူတွေသိဖို့၊ ဝယ်ဖို့ အတိအကျ ပြုလုပ်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို မားကတ်တင်း လိုက်နာပါ။

မင်္ဂလာပါဧက သင်ယူရတဲ့ အခန်းအနားမှာ မားကတ်တင်းဟာ သင့်လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စေဖို့ အထူးအရေးကြီးပါတယ်။

အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းရဲ့ ပရိသတ်နဲ့ ရောနှောဖို့၊ တိုးတက်စေရန် ကြိုးစားပုံကို ဖော်ပြထားပါတယ်။

ဈေးကွက်တွင် သင်ရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို ပိုမိုအသုံးပြုနိုင်အောင်၊ လုပ်ငန်းကို ရန်ပုံငွေ မြှင့်တင်ဖို့အတွက် အထောက်အကူပြုဖို့ မားကတ်တင်းက အဓိကနေရာယူပါတယ်။

ဒီအပိုင်းမှာ မင်္ဂလာပါနဲ့ မားကတ်တင်းဆိုတာ ဘာလဲဆိုတာကို ရှင်းလင်းပြီး၊ သင်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် မင်္ဂလာပါအသုံးဝင်မှုနဲ့ အကျိုးကျေးဇူးများကို နားလည်ဖို့ ကူညီပေးမယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(2)

LESSON MARKETING

Lesson 2: Target Audience ရှာဖွေခြင်း

မင်္ဂလာပါ! ဒီအပိုင်းမှာ မင်းရဲ့ Target Audience ကို ရှာဖွေရန် လိုအပ်တဲ့ နည်းလမ်းများကို ဖော်ပြပါမယ်။

Target Audience ဆိုတာက မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ဝယ်ယူမယ့် လူများကို အပြုံးအပြုံးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ မင်းရဲ့ လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ဖို့အတွက် ပထမဦးစွာ အရေးကြီးတာက မင်းရဲ့ ဈေးကွက်ကို သိရှိရမှာပါ။

****Target Audience ရှာဖွေရန် နည်းလမ်းများ****

1. ဈေးကွက်လေ့လာမှု - သင့်ထုတ်ကုန်များကို ဘယ်လိုလူတွေ လိုအပ်ကြလဲဆိုတာ သိဖို့ ဈေးကွက်လေ့လာပါ။ ပရိသတ်ရဲ့ အသက်အရွယ်၊ စိတ်ဝင်စားမှုများကို နားလည်ပါ။
2. သတင်းစဉ်များအကြောင်းစုံစမ်းခြင်း - လူမှုကွန်ယက်များ၊ အွန်လိုင်း ဖိုရမ်များနှင့် ဆောင်းပါးများကို ကြည့်ပြီး သင့်ဈေးကွက်နှင့် စပ်လျဉ်းသော သတင်းအချက်အလက်များကို စုစည်းပါ။
3. Customer Surveys - မင်္ဂလာပါပရိသတ်တွေကို Survey လုပ်ပြီး သူတို့ရဲ့ အကြောင်းအရာများကို ရှာဖွေရန် ပိုမိုအကျိုးရှိတဲ့ အကြံပြုချက်များကို ရယူပါ။
4. Competitor Analysis - မင်းရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများဘယ်လို Target Audience ကို ရှာဖွေနေကြလဲဆိုတာကို စိစစ်ပါ။ သူတို့၏ မားကက်တင်းနည်းလမ်းများကို သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးရှိစေဖို့ လေ့လာပါ။

မင်းရဲ့ Target Audience ကို ရှာဖွေရန် နည်းလမ်းများကို အပြုံးအပြုံးနဲ့ တိကျအောင် လေ့လာပြီး သင့်လုပ်ငန်းကို ပိုမိုတိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါသည်။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(3)

LESSON

MARKETING

Lesson 3: Social Media Marketing

မင်္ဂလာပါ! Social Media Marketing ဆိုတာက လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လူသိများစေရန် အထောက်အကူပြုတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ လက်ရှိတွင် လူများ အချိန်အများဆုံး အွန်လိုင်းတွင် အချိန်ဖြုန်းနေကြသည့်အတွက် Social Media က မင်းရဲ့ လုပ်ငန်းအတွက် အထူးအသုံးဝင်ပါတယ်။

Social Media Marketing လုပ်နည်းများ:

1. Platform ရွေးချယ်ခြင်း - မင်းရဲ့ ပရိသတ်ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့ Social Media Platforms တွေကို ရွေးချယ်ပါ။ Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn စသည်တို့ကို သုံးနိုင်ပါတယ်။
2. Content ဖန်တီးခြင်း - ပရိသတ်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ စိတ်ဝင်စားဖွယ် ကြော်ငြာပို့ခြင်း၊ ပုံများ၊ ဗီဒီယိုများကို ဖန်တီးပါ။ သင့်ရဲ့ ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုကို ထင်ရှားစေမယ့် အကြောင်းအရာများကို တင်ပါ။
3. အချိန်မှန်အကြောင်းအရာများပို့ခြင်း - Social Media ပေါ်မှာ ပိုမိုကောင်းမွန်သော ရလဒ်ရရှိဖို့ တစ်နေ့တာ အချိန်မှန် စီမံခန့်ခွဲပါ။ နေ့စဉ် သို့မဟုတ် အပတ်စဉ် အကြောင်းအရာများ တင်ပါ။
4. Engagement စီမံခန့်ခွဲခြင်း - သင့်ပရိသတ်တွေနဲ့ ဆက်သွယ်ပါ။ မေးခွန်းများကို အပြန်အလှန် ဖြေဆိုပါ။ သင်၏ ဖက်ဘုတ်အပေါ် အပြန်အလှန် လုပ်ဆောင်မှုကို လုပ်ပါ။
5. Advertisements အသုံးပြုခြင်း - Social Media Platforms တွင် ပိုမိုကျယ်ပြန့်စေရန် ဈေးနှုန်းကြော်ငြာများ အသုံးပြုပါ။ Facebook Ads, Instagram Ads တို့က မင်းရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို ပိုမိုမြင်သာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။

Social Media Marketing က မင်းရဲ့ လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စေရန် အထောက်အကူပြုဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ ပရိသတ်ကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်အကြောင်းအရာများ နေ့စဉ်တင်ပါက အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(4)

LESSON MARKETING

Lesson 4: Content Marketing

မင်္ဂလာပါ! Content Marketing ဆိုတာက သင့်လုပ်ငန်းကို ပိုမိုအောင်မြင်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ ဤနည်းလမ်းတွင် သင့်ပရိသတ်ကို သင့်ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို စိတ်ဝင်စားစေရန် အကြောင်းအရာများ ဖန်တီးရပါမယ်။

Content Marketing လုပ်နည်းများ:

1. အကြောင်းအရာ ဖန်တီးခြင်း - ပရိသတ်ကို အကျိုးရှိစေမယ့် ပထမဦးစွာ စိတ်ဝင်စားဖွယ် အကြောင်းအရာများ ဖန်တီးပါ။ ၎င်းတွင် ဆောင်းပါးများ၊ ဘလော့ဂ်များ၊ ဗီဒီယိုများ၊ အင်ဖိုဂရပ်ဖစ်များပါဝင်နိုင်ပါတယ်။
2. ပရိသတ်ရဲ့ လိုအပ်ချက်များနဲ့ လိုအပ်ချက်များကို နားလည်ပါ - သင့်ရဲ့ ပရိသတ်ကို စိတ်ဝင်စားစေမယ့် အကြောင်းအရာများ ရေးသားပါ။ သူတို့ရဲ့ အဓိက လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်တဲ့ အကြောင်းအရာများ တင်ပါ။
3. အကြောင်းအရာများကို စီမံပါ - ပရိသတ်အနေနဲ့ စိတ်ဝင်စားဖို့ အကြောင်းအရာများကို သင့်ရဲ့ အင်တာနက် စာမျက်နှာများမှာ တင်ပါ။ ပို့စများကို တစ်နေ့တစ်ခါတည်း၊ တစ်ပတ် တစ်ကြိမ် စီမံပေးပါ။
4. မိမိကိုယ်တိုင် ဘလော့ဂ်နှင့် နည်းပညာများ ဖြင့် ဖန်တီးပါ - သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းနှင့် အကျိုးဆက်ရှိသော အကြောင်းအရာများကို ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးပါ။ ဤနည်းလမ်းတွင် သင့်လုပ်ငန်း၏ အပြိုးအပြားမှုကို မြှင့်တင်နိုင်ပါသည်။
5. အကြောင်းအရာကို ထိတွေ့သော ပရိသတ်နှင့် မျှဝေပါ - သင့်ရဲ့ ဖန်တီးသော အကြောင်းအရာကို သင့် Social Media စာမျက်နှာများ၊ Newsletters နှင့် အခြားသော မီဒီယာများမှတစ်ဆင့် မျှဝေပါ။

Content Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို သင့်ရဲ့ ပရိသတ်များနှင့် ရိုးရှင်းသော ပုံစံမျိုးအတိုင်း ဆက်သွယ်ဖို့ အထောက်အကူပြုဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားဖွယ်အကြောင်းအရာများ ဖန်တီးပြီး လုပ်ငန်းရဲ့ ကြိုးစားမှုကို ပိုမိုမြှင့်တင်ပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(5)

LESSON MARKETING

Lesson 5: Email Marketing

မင်္ဂလာပါ! Email Marketing ဆိုတာ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အထူးအသုံးဝင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ သင့်ပရိသတ်ကို အတိုင်းအတာပိုင်း အချက်အလက်များ ပို့ပေးပြီး ပိုမိုတိုးတက်ရန် အထောက်အကူ ပြုပါတယ်။

Email Marketing လုပ်နည်းများ:

1. Email List တည်ဆောက်ခြင်း - သင့်ရဲ့ ပရိသတ်ထံမှ အီးမေးလ် လိပ်စာများကို စုစည်းပါ။ ဤစာရင်းကို အမြဲတမ်း ပြန်လည်သုံးစွဲနိုင်ရန် စနစ်တကျ စီမံပါ။
2. ပရိသတ်အတွက် အသင့်လျော် အီးမေးလ်များ ဖန်တီးခြင်း - အီးမေးလ်များကို သင့်ရဲ့ ပရိသတ်ကို သင့်တော်သော အကြောင်းအရာများဖြင့် ဖန်တီးပါ။ ဥပမာ - ပရိုမိုးရှင်းများ၊ နောက်ဆုံးရသတင်းများ၊ သတင်းအချက်အလက်များ။
3. Personalization - ပရိသတ်၏ အမည်နှင့် စိတ်ဝင်စားမှုများကို အခြေခံပြီး အီးမေးလ်များကို အသစ်ပြင်ဆင်ပါ။ ဒီနည်းလမ်းသည် ပရိသတ်၏ စိတ်ဝင်စားမှုကို အထူးတလည်ပြုလုပ်နိုင်စေပါတယ်။
4. Subject Line အရေးပါမှု - အီးမေးလ်၏ Subject Line ကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရှိအောင် ဖန်တီးပါ။ အထူးသဖြင့် စိတ်ဝင်စားစေရန် မတူညီသော စကားလုံးများကို သုံးပါ။
5. Performance Tracking - အီးမေးလ်ပို့ခြင်း၏ အောင်မြင်မှုကို စောင့်ကြည့်ပါ။ Open Rates၊ Click-Through Rates နှင့် Conversion Rates များကို တိုင်းတာပါ။

Email Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို အင်တာနက်တွင် ပိုမိုကောင်းမွန်သော တုံ့ပြန်မှု ရရှိစေရန် အထောက်အကူပြုဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားဖွယ် အကြောင်းအရာများကို ပရိသတ်ထံ အီးမေးလ်ပို့ပြီး တိုးတက်မှုကို မြှင့်တင်ပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(6)

LESSON

MARKETING

Lesson 6: Paid Advertising

မင်္ဂလာပါ! Paid Advertising ဆိုတာ သင့်လုပ်ငန်းကို အထူးထိရောက်စေရန် သုံးသင့်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ ဈေးပေါ်မှာ သင့်ရဲ့ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို မြင်ရအောင် ပိုမိုမြင့်တင်နိုင်ပါတယ်။

Paid Advertising လုပ်နည်းများ:

1. Platform ရွေးချယ်ခြင်း - သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အထူးသင့်လျော်တဲ့ ကြော်ငြာ Platforms ကို ရွေးချယ်ပါ။ Facebook Ads, Google Ads, Instagram Ads စသည့် Platforms များကို သုံးနိုင်ပါတယ်။
2. အကြောင်းအရာအပြုံးနဲ့ ဖန်တီးခြင်း - ကြော်ငြာအကြောင်းအရာကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်နဲ့ ဖန်တီးပါ။ ပရိသတ်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ ပုံများ၊ စာသားများ၊ ဗီဒီယိုများကို အသုံးပြုပါ။
3. Targeting Options အသုံးပြုခြင်း - ပရိသတ်ကို အထူးသတ်မှတ်ရန် Targeting Options များကို အသုံးပြုပါ။ အသက်အရွယ်၊ တာဝန်ရှိသူ၊ အခေတ္တစိတ်ဓာတ် စသည်ဖြင့် ပရိသတ်ကို သတ်မှတ်ပါ။
4. Budget ပြင်ဆင်ခြင်း - ကြော်ငြာအတွက် အထူးအဆင့် Budget ကို သတ်မှတ်ပါ။ မင်းရဲ့ Advertising Budget ကို တန်ဖိုးမြင့်စေရန် စီမံပါ။
5. Performance Tracking - ကြော်ငြာ၏ အောင်မြင်မှုကို စောင့်ကြည့်ပါ။ Click-Through Rates, Conversion Rates နှင့် Return on Investment (ROI) များကို တိုင်းတာပါ။

Paid Advertising သည် သင့်လုပ်ငန်းကို သင့်ရဲ့ ဈေးကွက်တွင် ပိုမိုမြင်သာအောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ အထောက်အကူပြုပါတယ်။ မျှော်လင့်ထားသည့် ရလဒ်များရရှိရန် ကြိုးစားပြီး စီမံပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(7)

LESSON MARKETING

Lesson 7: SEO (Search Engine Optimization)

မင်္ဂလာပါ! SEO (Search Engine Optimization) ဆိုတာ သင့်အွန်လိုင်းစီမံခန့်ခွဲမှုအတွက် အရေးကြီးတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ SEO သည် သင့်ဝဘ်ဆိုက်ကို Google နှင့် အခြားသော ရှာဖွေရေးစက်များတွင် မြင်သာစေဖို့ အထောက်အကူပြုပါတယ်။

SEO လုပ်နည်းများ:

1. Keyword Research - သင့်လုပ်ငန်းနှင့် သက်ဆိုင်သော Keyword များကို ရှာဖွေပါ။ လူများ စာရင်းအတွက် ရှာဖွေကြည့်သော စကားလုံးများကို သုံးပါ။
2. On-Page Optimization - သင့်ဝဘ်ဆိုက်၏ စာမျက်နှာများကို Keyword များနှင့် အချက်အလက်များဖြင့် အထူးပြင်ဆင်ပါ။ Title Tags၊ Meta Descriptions၊ Header Tags စသည်တို့ကို သုံးပါ။
3. Content Quality - သင့်ရဲ့ အကြောင်းအရာသည် အရည်အသွေးမြင့်ပြီး အသုံးဝင်ရမည်။ အကြောင်းအရာကို သင်၏ ပရိသတ်ကို ရည်ရွယ်ပြီး ဖန်တီးပါ။
4. Backlink Building - သင့်ဝဘ်ဆိုက်ကို အခြားဝဘ်ဆိုက်များမှ Link များ ရရှိစေရန် ကြိုးစားပါ။ ယုံကြည်စိတ်ချရသော အရင်းအမြစ်များမှ Backlinks ရရှိစေရန် အရေးကြီးပါသည်။
5. Performance Tracking - SEO ရလဒ်များကို စောင့်ကြည့်ပါ။ Google Analytics နှင့် Search Console များကို အသုံးပြု၍ အောင်မြင်မှုများကို တိုင်းတာပါ။

SEO သည် သင့်ဝဘ်ဆိုက်ကို ရှာဖွေရေးစက်များတွင် မြင်သာစေရန် အရေးကြီးသော နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ Keyword Research, On-Page Optimization, Content Quality နှင့် Backlink Building အားလုံးကို အဆင့်မြှင့်တင်၍ SEO အောင်မြင်မှုရရှိပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(8)

LESSON

MARKETING

Lesson 8: Social Media Marketing

မင်္ဂလာပါ! Social Media Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို လူမှုမီဒီယာပလက်ဖောင်းများတွင် မြင်သာစေရန် အထူးအသုံးဝင်ပါတယ်။ Facebook, Instagram, Twitter စသည်တို့ကို အသုံးပြုပြီး သင့်ရဲ့ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ပရိသတ်ထံ ပိုမိုဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်။

Social Media Marketing လုပ်နည်းများ:

1. Platform ရွေးချယ်ခြင်း - သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အထူးသင့်လျော်တဲ့ Social Media Platforms များကို ရွေးချယ်ပါ။ ပရိသတ်အများစုကို ဖုံးလွှမ်းသော Platforms များကို စိစစ်ပါ။
2. Content Creation - ပရိသတ်ကို စိတ်ဝင်စားစေရန် အကြောင်းအရာများကို ဖန်တီးပါ။ ပုံများ၊ ဗီဒီယိုများ၊ တင်ပြမှုများစသည်ဖြင့် ဖန်တီးပါ။
3. Engagement - သင့်ပရိသတ်နဲ့ အပြန်အလှန် ဆက်သွယ်ပါ။ ကမ်းလှမ်းမှုများကို တုံ့ပြန်ခြင်း၊ မှတ်ချက်များကို ဖြေရန် အချိန်ယူပါ။
4. Advertising - Social Media Platforms တွင် ကြော်ငြာများကို ဖန်တီးပါ။ Targeting Options များကို သုံးပြီး ပရိသတ်ကို အထူးသတ်မှတ်ပါ။
5. Performance Analysis - သင့် Social Media ရလဒ်များကို စောင့်ကြည့်ပါ။ Engagement Rates, Reach, Click-Through Rates စသည်တို့ကို တိုင်းတာပါ။

Social Media Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို လူမှုမီဒီယာတွင် ပိုမိုမြင်သာစေရန် အထောက်အကူပြုပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားဖွယ် Content များ ဖန်တီးပြီး ပရိသတ်နှင့် ပိုမိုဆက်သွယ်ပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(9)

LESSON MARKETING

Lesson 9: Influencer Marketing

မင်္ဂလာပါ! Influencer Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို အထူးထိရောက်စေရန် အသုံးပြုနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ သင့်ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ထင်ရှားသူများ၏ အကြံပြုမှုများမှတစ်ဆင့် သရုပ်ပြနိုင်ပါတယ်။

Influencer Marketing လုပ်နည်းများ

1. Influencer ရွေးချယ်ခြင်း - သင့်လုပ်ငန်းနှင့် သက်ဆိုင်သော အကျိုးရှိသော Influencer များကို ရွေးချယ်ပါ။ သူတို့၏ ပရိသတ်နှင့် သင့်ပရိသတ်ဟာ အနီးကပ်ကွာဟမှုမရှိဘူးဆိုရင် ပိုမိုထိရောက်ပါလိမ့်မယ်။
2. Collaboration ရည်မှန်းချက် သတ်မှတ်ခြင်း - Influencer အတွက် သင်လိုအပ်သော အကြောင်းအရာများနှင့် စာရွက်စာတမ်းများကို သတ်မှတ်ပါ။ ကန်ထရိုက်တွေ၊ ကြော်ငြာ ရည်မှန်းချက်များကို တိကျစွာ ဖော်ပြပါ။
3. Campaign Design - Influencer နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး သင့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို အထူးသဖြင့် ထင်ရှားစေရန် Campaign များ ဖန်တီးပါ။ ဥပမာ၊ လျှို့ဝှက်အထူးပရိုမိုးရှင်းများ၊ ပရိုမိုးရှင်းကုန်ပစ္စည်းများ။
4. Performance Monitoring - Influencer Campaign ၏ အောင်မြင်မှုကို စောင့်ကြည့်ပါ။ Engagement Rates, Clicks, Conversions စသည်တို့ကို တိုင်းတာပါ။
5. Relationship Building - Influencer နဲ့ အချိန်ယူပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးကို တည်ဆောက်ပါ။ လာမည့် လုပ်ငန်းများအတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်ပါတယ်။

Influencer Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို အထူးထင်ရှားစေရန် အထောက်အကူပြုပါတယ်။ သင့်ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို အကျိုးရှိစေရန် Influencer တွေနဲ့ ပူးပေါင်းပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(10)

LESSON

MARKETING

Lesson 10: Content Marketing

မင်္ဂလာပါ! Content Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်း၏ အဓိကအချက်အလက်များကို ပရိသတ်ထံ ပို့မို့ ဆက်သွယ်ရန် အထူးအသုံးဝင်ပါတယ်။ အကြောင်းအရာများကို ဖန်တီးပြီး သင့်ရဲ့ ပရိသတ်ကို အသိပညာ၊ အကူအညီများ ပေးနိုင်ပါသည်။

Content Marketing လုပ်နည်းများ:

1. Content Strategy ရွေးချယ်ခြင်း - သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အထူးသင့်လျော်တဲ့ Content Strategy ကို သတ်မှတ်ပါ။ ဥပမာ၊ အကြောင်းအရာများ၏ အမျိုးအစားများ၊ ဘယ်ပေါ်မှာ ဖန်တီးမလဲ။
2. Audience Research - သင့်ပရိသတ်၏ စိတ်ဝင်စားမှုများနှင့် အလိုအလျှင်ကို လေ့လာပါ။ သင့်ရဲ့ အကြောင်းအရာသည် သင်၏ ပရိသတ်အတွက် သင့်လျော်ရပါမည်။
3. Content Creation - သင့်ရဲ့ အကြောင်းအရာကို အရည်အသွေးမြင့်နှင့် အသုံးဝင်သော မဟာဗျူဟာ များဖြင့် ဖန်တီးပါ။ ဘလော့များ၊ ဗီဒီယိုများ၊ အီလက်ထရောနစ်စာအုပ်များစသည်တို့ကို အသုံးပြုပါ။
4. Distribution - သင့်အကြောင်းအရာကို သင့်ရဲ့ ရည်ရွယ်ထားသော Channels များတွင် ဖြန့်ဝေပါ။ Social Media, Email Newsletter, Website စသည်တို့တွင် ဖျော်ဖြေရန် အထောက်အကူပြုပါ။
5. Performance Analysis - Content Marketing ရလဒ်များကို စောင့်ကြည့်ပါ။ Engagement, Traffic, Conversion Rates စသည်တို့ကို တိုင်းတာပါ။ အောင်မြင်မှုများကို တင်ပြပါ။

Content Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို ပရိသတ်နှင့် ပို့မို့ဆက်သွယ်နိုင်စေရန် အထောက်အကူပြုပါတယ်။ အရည်အသွေးမြင့် အကြောင်းအရာများ ဖန်တီးပြီး သင်၏ လုပ်ငန်းကို တိုးတက်စေပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(11)

LESSON

MARKETING

Lesson 11: Email Marketing

မင်္ဂလာပါ! Email Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို ပရိသတ်နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်နိုင်သည့် အထူးထိရောက်သော နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။ လိုအပ်သော သတင်းအချက်အလက်များကို အီးမေးလ်များပို့ပြီး ပရိသတ်ကို အကောင်းဆုံး အကြောင်းအရာများ ပေးနိုင်ပါတယ်။

Email Marketing လုပ်နည်းများ:

1. Email List တည်ဆောက်ခြင်း - သင့်ပရိသတ်၏ အီးမေးလ်လိပ်စာများကို စုဆောင်းပါ။ အထူးသဖြင့် လိုက်နာနေသူများ၊ စိတ်ဝင်စားမှုရှိသူများနှင့် စတင်ပါ။
2. Campaign Planning - သင့်ရဲ့ Email Marketing Campaign အတွက် ရည်ရွယ်ချက်များ သတ်မှတ်ပါ။ ဘာကို ပို့မလဲ၊ ဘယ်လိုအကြောင်းအရာများကို ပေးမလဲဆိုတာကို သုံးသပ်ပါ။
3. Content Creation - အကြောင်းအရာများကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်ဖြင့် ဖန်တီးပါ။ ပရိသတ်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်သည့် ဗီဒီယိုများ၊ လျှို့ဝှက်ပရိုမိုးရှင်းများ၊ အထူးသတင်းများ စသည်တို့ကို အသုံးပြုပါ။
4. Personalization - အီးမေးလ်များကို ပရိသတ်၏ အတွေ့အကြုံများနှင့် စိတ်ဝင်စားမှုများအရ အထူးပြုပါ။ သင့်ပရိသတ်ကို ပိုမိုထူးခြားစေပြီး စိတ်လှုပ်ရှားစေပါ။
5. Performance Tracking - Email Marketing Campaign ၏ အောင်မြင်မှုကို စောင့်ကြည့်ပါ။ Open Rates, Click-Through Rates, Conversion Rates စသည်တို့ကို တိုင်းတာပါ။

Email Marketing သည် သင့်လုပ်ငန်းကို ပရိသတ်နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ရန် အထောက်အကူပြုပါတယ်။ အနီးကပ်ပြီး ပိုမိုသိရှိစေရန် အီးမေးလ်များကို အကျုံးဝင်စွာ အသုံးပြုပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

(12)

LESSON

MARKETING

Lesson 12: Analytics and Data Analysis

မင်္ဂလာပါ! Analytics နှင့် Data Analysis သည် သင့်လုပ်ငန်း၏ အောင်မြင်မှုကို သုံးသပ်ရန် အထူးအရေးကြီးပါ။ သင့်၏ မတ်တပ်ရပ်ကို တိကျစွာ ခန့်မှန်းပြီး ပိုမိုထိရောက်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များ လုပ်နိုင်စေရန် အထောက်အကူပြုပါတယ်။

Analytics နှင့် Data Analysis လုပ်နည်းများ:

1. Data Collection - သင့်လုပ်ငန်းနှင့် သက်ဆိုင်သော ဒေတာများကို စုဆောင်းပါ။ ဝဘ်ဆိုက် သုံးစွဲမှု၊ အီးမေးလ် ကြော်ငြာများ၊ စက်မှုရေး ကုန်ပစ္စည်းများ စသည်တို့ကို စုစည်းပါ။
2. Key Metrics သတ်မှတ်ခြင်း - သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အရေးကြီးသော Key Metrics များကို သတ်မှတ်ပါ။ Conversion Rate, Click-Through Rate, Bounce Rate စသည်တို့ကို စိစစ်ပါ။
3. Data Analysis - စုစည်းထားသော ဒေတာများကို စနစ်တကျ သုံးသပ်ပါ။ Trends, Patterns, Anomalies စသည်တို့ကို စူးစမ်းပါ။
4. Insights Generation - ဒေတာများကို သုံးပြီး လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးရှိသော အတွေးအမြင်များကို ရယူပါ။ အပြောင်းအလဲများ၊ ပိုမိုထိရောက်မှုရှိစေရန် အကြံပြုချက်များ ရယူပါ။
5. Decision Making - ရရှိထားသော အတွေးအမြင်များကို အခြေခံပြီး အကြံပြုချက်များ ဖျော်ဖြေရန် ဆုံးဖြတ်ချက်များ လုပ်ပါ။ ရလဒ်များကို စိစစ်ပြီး လိုအပ်သော ပြင်ဆင်မှုများ လုပ်ပါ။

Analytics နှင့် Data Analysis သည် သင့်လုပ်ငန်းကို ပိုမိုထိရောက်စေရန် အထောက်အကူပြုပါတယ်။ သင့်ရဲ့ ဒေတာများကို စိစစ်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များ လုပ်ပါ။

ရေးသားသူ: ဆရာ သောမတ်စ်

THANKS FOR READ SAYAR THOMAS BOOK

အခြေခံဆိုင်ရာများကို သင့်ရဲ့ Marketing စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်စေရန်
အထောက်အကူဖြစ်တဲ့ အကြံပြုချက်များကို ဖတ်ရှုနိုင်ခြင်းအတွက်
ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

သင့်အတွက် အကျိုးရှိစေဖို့ စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့ပါသည်။

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ပြီး သင့်ရဲ့ စီးပွားရေးကို တိုးတက်မှုမြှင့်တင်ဖို့ လိုအပ်သော
အချက်များကို နားလည်ခဲ့ကြောင်း မျှော်လင့်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ Marketing Strategy ကို အောင်မြင်မှုရရှိစေရန် အဆင့်ဆင့် လိုအပ်
သော အချက်များကို လိုက်နာပါ။

ဒီလမ်းညွှန်ချက်များသည် သင့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို အထောက်အကူဖြစ်စေမှာ
ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်စီးပွားရေးအတွက် အခက်အခဲများရှိခဲ့လျှင် မကြောက်ပါနဲ့။

လမ်းညွှန်ချက်များနှင့် ကြိုးပမ်းမှုများက သင့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ယုံကြည်စိတ်ချ
စေရန် အထောက်အကူဖြစ်မယ့် အဆင့်များကို ပြုလုပ်ပါ။

အောင်မြင်မှုဆီသို့ သင့်ရဲ့ အလုပ်ကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ပြီး သင့်ရဲ့
စီးပွားရေးကို လှုံ့ဆော်မှုနှင့် အောင်မြင်မှုများဖြင့် ပြီးစီးပါ။

သင့်အား နောက်ဆုံးအောင်မြင်မှုအတွက် လမ်းပြန်ဆယ့်ပေးရန် နှစ်သက်ပါ
တယ်။

ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။