



15 Third Avenue NW  
Hutchinson, MN 55350  
ໂທລະສັບ: (320) 587-4848  
ແຟັກ: (320) 587-3838

## ແຜນດຳເນີນທຸລະກິດ

### ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ:

\*ສະບັບອີເລັກໂທຣນິກ - ພິມໃສ່ບ່ອນເຮັດເປັນເງົາໄວ້, ແລະ ມັນຈະຕື່ມຂໍ້ຄວາມໃສ່ໂດຍອັດຕະໂນມັດ.

ຊື່ຂອງທ່ານ: \_\_\_\_\_  
ທີ່ຢູ່ຂອງທ່ານ: \_\_\_\_\_  
ເມືອງ, ລັດ, ລະຫັດໄປສະນີ: \_\_\_\_\_  
ຊື່ທຸລະກິດ: \_\_\_\_\_

ເບີໂທລະສັບ – ເຊິ່ງອາດຈະໄດ້ຕິດຕໍ່ຫາທ່ານ:

ກາງເວັນ	_____	ກາງຄືນ	_____
ວັນເສົາອາທິດ	_____	ມິຖື	_____
ແຟັກ	_____		

ທີ່ຢູ່ອີເມວ: \_\_\_\_\_

ຜູ້ຕິດຕໍ່ຄົນອື່ນສຳລັບການຂໍຄວາມກະຈ່າງແຈ້ງ ຫຼື ມີຄຳຖາມເພີ່ມເຕີມ:

ຊື່: \_\_\_\_\_  
ໂທລະສັບ: \_\_\_\_\_ ແຟັກ: \_\_\_\_\_

**ບົດສັງລວມຫຍໍ້:**

(ຂຽນບົດສັງລວມນີ້ຂຶ້ນມາສຸດທ້າຍ)

ບົດສັງລວມຫຍໍ້ແມ່ນອະທິບາຍຫຍໍ້ກ່ຽວກັບ:

- ທ່ານແມ່ນໃຜ.
- ທຸລະກິດປະເພດໃດທີ່ທ່ານກຳລັງວາງແຜນຈະເປີດ ຫຼື ຂະຫຍາຍ, ແລະ ຍ້ອນຫຍັງ?
- ຂ້ອຍຈຳເປັນຕ້ອງມີເງິນຫຼາຍປານໃດ ເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດນີ້? ຂ້ອຍຈຳເປັນຕ້ອງມີເງິນຫຼາຍປານໃດ ເພື່ອລົງທຶນໃສ່ໃນທຸລະກິດນີ້? ຂ້ອຍຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຮູ້ຢືມຫຼາຍປານໃດ? ຂ້ອຍຄາດວ່າຈະສະໜອງເງິນໃຫ້ທຸລະກິດໄດ້ຢູ່ໃສ?

---



---



---



---



---



---



---

**ປະຫວັດຂອງທຸລະກິດ:**

ຂຽນປະຫວັດຫຍໍ້ຂອງທຸລະກິດ: ຖ້າທ່ານມີທຸລະກິດຢູ່ແລ້ວ, ຫຼື ກຳລັງຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ໃຫ້ອະທິບາຍສິ່ງທີ່ເກີດຂຶ້ນ. ຖ້າທ່ານກຳລັງຊື້ທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ, ປະຫວັດຂອງພວກມັນເປັນແນວໃດ? ຄວາມຈຳເປັນອັນໃດແດ່ທີ່ທຸລະກິດຈະຕື່ມເຕັມໃສ່ໃນຕະຫຼາດ?

---



---



---



---



---



---



---

**ທັດສະນະທາງດ້ານທຸລະກິດ:**

ແນວໂນ້ມໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້ເປັນແນວໃດ? ມີແນວໂນ້ມໃນທ່າກ້າວຂຶ້ນບໍ່, ແລະ ຄາດວ່າພວກມັນຈະສືບຕໍ່ຂຶ້ນບໍ່? ໃຜເປັນຜູ້ຊ່ວຍຊານ, ຫຼື ອັນໃດເປັນສິ່ງຕົ້ນຕໍທີ່ບອກທ່ານວ່າເປັນແນວນັ້ນ?

---

---

---

---

---

---

**ໂຄງຮ່າງຄວາມເປັນເຈົ້າຂອງ:**

ທຸລະກິດນີ້ມີເຈົ້າຂອງພຽງຜູ້ດຽວ, ຫຸ້ນສ່ວນ, ຫຸ້ນສ່ວນໜີ້ຈຳກັດ, ບໍລິສັດ c ຫຼື s ບໍ່? ໃຜເປັນເຈົ້າຂອງມັນ? ຜູ້ເປັນເຈົ້າຂອງຢູ່ໃສ? ທ່ານໄດ້ຍື່ນກັບລັດຖະມົນຕີຕ່າງປະເທດແລ້ວບໍ່?

---

---

---

---

**ສະຖານທີ່:**

ອະທິບາຍສະຖານທີ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານ:

ມັນຢູ່ໃສ? ເປັນຫຍັງທ່ານຈຶ່ງເລືອກສະຖານທີ່ນີ້? ມັນຢູ່ຕາມທາງດ່ວນບໍ່? ໃຈກາງເມືອງບໍ່? ຢູ່ໃນເຂດທຸລະກິດບໍ່? ມັນມີບ່ອນລົດບັນທຸກເຂົ້າໄປສົ່ງເຄື່ອງໄດ້ງ່າຍບໍ່? ມັນຢູ່ໃກ້ກັບທຸລະກິດອື່ນໃດບໍ່ ທີ່ອາດຈະເປັນຜົນປະໂຫຍດ ຫຼື ເປັນຜົນເສຍຕໍ່ທ່ານບໍ່? ຂີ້ຕົ/ຂີ້ເສຍມີຫຍັງແດ່? ທ່ານມີຫຼາຍບ່ອນບໍ່? ອະທິບາຍ...

---

---

---

---

---

**ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆ:**

ມັນເປັນອາຄານປະເພດໃດ? ມີພື້ນທີ່ພຽງພໍສຳລັບການຈັດສະແດງບໍ່? ມີຫ້ອງການບໍ່? ມີສາງເກັບມ້ຽນບໍ່? ທ່ານຕ້ອງການ (ມີ) ປ່ອງຢ້ຽມເປີດສະແດງບໍ່? ມີແອຣ໌ອນ, ແອເຢັນ, ການລະບາຍອາກາດພຽງພໍບໍ່? ມີບ່ອນຈອດລົດໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ພຽງພໍບໍ່?

ມີຂໍ້ກຳນົດຄຸ້ມຄອງບໍ? ທ່ານຕ້ອງການສິ່ງຊ່ວຍເຫຼືອຜູ້ພິການບໍ? ທ່ານໄດ້ຕິດຕໍ່ກັບຜູ້ກວດກາອາຄານ ຫຼື ອົງການຄຸ້ມຄອງອື່ນໆບໍ? ມີການວາງແຜນການປະຕິສັງຂອນໃດໄວ້ບໍ? ຖ້າມີ, ໃຫ້ອະທິບາຍພວກມັນ ແລະ ປະເມີນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ. ທ່ານຕັ້ງໃຈຈະເປັນເຈົ້າຂອງ ຫຼື ເຊົ່າບໍ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ອຸປະກອນ:**

ສິ່ງທີ່ທ່ານມີ: (ບັນຍາຍໃຫ້ຂໍ້ມູນ - ຍັງເຮັດເປັນລາຍການໄວ້ຢູ່ໃນຄຳຍັ້ງຍືນແຫ່ງທີ່ມີ ແລະ ການນຳໃຊ້ທຶນພ້ອມມູນຄ່າຕ່າງໆນຳອີກ)

---

---

---

---

---

---

---

---

ສິ່ງທີ່ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງຊື້:  
(ຍັງເຮັດເປັນລາຍການໄວ້ຢູ່ໃນຄຳຍັ້ງຍືນແຫ່ງທີ່ມີ ແລະ ການນຳໃຊ້ທຶນພ້ອມມູນຄ່າຕ່າງໆນຳອີກ)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ສິ່ງທີ່ຕ້ອງການໃນການເລີ່ມຕົ້ນອື່ນໆ:**

ບັນຊີສິນຄ້າ, ອຸປະກອນ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທາງກົດໝາຍ/ບັນຊີ, ທຶນໝູນວຽນ, ປະກັນໄພ ແລະ ຄ່າທີ່ປະເມີນໄວ້ຄື:  
(ເຮັດເປັນລາຍການໄວ້ຢູ່ໃນຄໍາຢັ້ງຢືນແຫຼ່ງທີ່ມີ ແລະ ການນໍາໃຊ້ທຶນພ້ອມມູນຄ່າຕ່າງໆ)

**ແຜນການຕະຫຼາດ**

**ສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ:**

ກຳນົດສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງທ່ານທີ່ໄດ້ສະເໜີໃຫ້. ໃຫ້ບອກລາຍລະອຽດໃຫ້ຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະຫຼາຍໄດ້. ລວມເອົາ  
ທັງການບໍລິການເພີ່ມເຕີມທີ່ທ່ານຈະຈັດໃຫ້ກັບລູກຄ້າຂອງທ່ານ (ການຫໍ່ຂອງຂວັນ, ການຊ້ອບປຶ້ງສ່ວນຕົວ, ການບໍລິ  
ການສົ່ງເຖິງທີ່, ອື່ນໆ) ນໍາບໍ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ການວິເຄາະຕະຫຼາດ:**

- ມີຕະຫຼາດບໍ?
- ພື້ນທີ່ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຂອງທ່ານແມ່ນຫຍັງ? (ມັນສາມາດທີ່ຈະເປັນອັນໃດກໍໄດ້ຈາກຕະຫຼາດພາຍໃນສູ່ຕະຫຼາດ  
ໂລກ) ທ່ານຈະຂາຍສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຢູ່ໃສ?

- ໃຜຈະຊີ້ສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງທ່ານ? ມີຫຼາຍອັນປານໃດຢູ່ໃນພື້ນທີ່ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຂອງທ່ານ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ການແຂ່ງຂັນ:**

- ກຳນົດການແຂ່ງຂັນຂອງທ່ານຢູ່ໃນພື້ນທີ່ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຂອງທ່ານ, ແລະ ພວກມັນແຕກຕ່າງຈາກທ່ານແນວໃດ.
- ອັນໃດຈະແຍກທ່ານອອກຈາກການແຂ່ງຂັນ? ມັນຈະມີກຳໄລບໍ່ ທີ່ຈະມີຜູ້ແຂ່ງຂັນໃນພື້ນທີ່?

---

---

---

---

---

---

---

---

**ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດ:**

ຍຸດທະສາດການໂຄສະນາ, ການຕະຫຼາດ, ແລະ ໂປຣໂມຊັນຂອງທ່ານແມ່ນຫຍັງ?  
 ລູກຄ້າຈະບໍ່ພຽງແຕ່ມາເພາະວ່າທ່ານໄດ້ເປີດປະຕູຂອງທ່ານ. ທ່ານຈະດຶງດູດເຂົາເຈົ້າແນວໃດ?  
 ຄິດກ່ຽວກັບໄອເດຍສະເພາະສຳລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ!  
**ພາກນີ້ສຳຄັນຫຼາຍທີ່ສຸດ!**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ແຜນການດຳເນີນງານ:**

ທ່ານຈະຈັດການແນວໃດກັບ:

- ການຜະລິດ
- ການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບ
- ການບໍລິການລູກຄ້າ
- ບັນຊີເຄື່ອງຂອງ

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ຄວາມຈຳເປັນໃນການດຳເນີນງານອື່ນໆ:

- ໃບທະບຽນ/ໃບອະນຸຍາດ/ກົດລະບຽບ – ມີອັນໃດທີ່ຈຳເປັນ?
- ຖ້າຊັບສິນທາງບັນຍາເປັນສິ່ງໜຶ່ງທີ່ຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່, ທ່ານຈະປົກປ້ອງມັນແນວໃດ?
- ສະພາບທາງດ້ານສິ່ງແວດລ້ອມອັນໃດທີ່ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ພິຈາລະນາ?
- ທ່ານມີເຄື່ອງມືຄຸ້ມຄອງຄວາມສ່ຽງອັນໃດແດ່ແລ້ວ? ປະກັນໄພໜີ້ສິນທຸລະກິດ, ປະກັນໄພຊັບສິນ, ປະກັນໄພພາຫະນະ, ການຊົດເຊີຍຜູ້ເຮັດວຽກ (ຖ້າເປັນລູກຈ້າງ), ປະກັນໄພຊີວິດ, ປະກັນໄພຄວາມພິການ

---

---

---

---

---

---

---

---

**ການຈ້າງງານ:**

ທ່ານຈະມີ/ມີພະນັກງານຈັກຄົນ? ເຕັມເວລາ ຫຼື ບໍ່ເຕັມເວລາ? ທ່ານຕັ້ງໃຈຈະຈ້າງພະນັກງານເພີ່ມຕື່ມອີກບໍ?

---

---

---

---

---

---

---

---

**ວັນ ແລະ ຊົ່ວໂມງເຮັດວຽກ:**

ທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະເປີດໃນວັນໃດແດ່ ແລະ ເວລາຈັກໂມງຮອດຈັກໂມງ?  
ທຸລະກິດຂອງທ່ານເຮັດໄປຕາມລະດູການບໍ?

---

---

---

---

---

---

---

---

**ໃບອະນຸຍາດ ແລະ ໃບທະບຽນ:**

ໃບອະນຸຍາດ ຫຼື ໃບທະບຽນຂອງທ້ອງຖິ່ນ, ຂອງລັດ, ແລະ ຂອງລັດຖະບານກາງອັນໃດທີ່ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ມີ ເພື່ອເປັນ  
ເຈົ້າຂອງ ແລະ ດຳເນີນທຸລະກິດຂອງທ່ານ?

ທ່ານມີສິ່ງຕໍ່ໄປນີ້ບໍ:

- ເລກປະຈຳຕົວເຮັດວຽກຂອງລັດມີນີໂຊຕາ ແລະ ລັດຖະບານກາງ?
- ໃບອະນຸຍາດເສຍພາສີການຂາຍ ແລະ ການນຳໃຊ້?



- ເອກະສານຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ – ໃບຢັ້ງຢືນຊື່ທຸລະກິດ (ເປັນເຈົ້າຜູ້ດຽວ), ບໍລິສັດ ຫຼື LLC?
- ໃບປະຕິບັດຕາມ OSHA ຫຼື ອົງການຄວບຄຸມມົນລະພິດຂອງລັດມີໂຊຕາ?
- ໃບອະນຸຍາດ ຫຼື ໃບທະບຽນທີ່ສະເພາະກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ. (ຕົວຢ່າງ, ຮ້ານອາຫານຕ້ອງມີໃບທະບຽນຜູ້ຈັດການອາຫານ.)

---

---

---

---

---

---

---

---

**ຄຸນຈຸດທີ່:**

**ລວມທັງຊີວະປະຫວັດຂອງທ່ານ ຖ້າເປັນໄປໄດ້.**

ອະທິບາຍຄຸນນະຈຸດຂອງທ່ານ:

- ປະສົບການໃນທຸລະກິດປະເພດນີ້
- ປະສົບການໃນການຈັດການ
- ປະສົບການໃນການເປັນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດມາກ່ອນ
- ການສຶກສາເລື່ອງການຄຸ້ມຄອງ ແລະ/ຫຼື ການດຳເນີນທຸລະກິດ
- ທີ່ມາງານຄຸ້ມຄອງຢູ່ພາຍໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ - ອະທິບາຍຫັກສະຕ່າງໆຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະ ວິທີທີ່ເຂົາເຈົ້າລວມຕົວກັນ ເພື່ອສ້າງເປັນທີ່ມາງານຄຸ້ມຄອງທີ່ເປັນເລີດສຳລັບທຸລະກິດ.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ທິມພະນັກງານ/ທີ່ປຶກສາ:**

- ໃຜເປັນຜູ້ອຸ້ມຂູ່ທຸລະກິດ, ນັກບັນຊີ, ທີ່ປຶກສາກົດໝາຍ, ທີ່ປຶກສາທຸລະກິດ, ແລະ ພະນັກງານອື່ນໆຂອງທ່ານ ຜູ້ທີ່ຈະຊ່ວຍທ່ານໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງທ່ານ? ໃຜຈະຊ່ວຍທ່ານໃນການຂ້າມຜ່ານຈຸດອ່ອນທີ່ທ່ານອາດຈະມີໄດ້?
- ທ່ານຈະຂໍຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອຈາກໂຄງການ, ອົງການຂອງລັດຖະບານ, ຫຼື ອົງການໃດໄດ້?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ເປົ້າໝາຍ:**

ກຳນົດເປົ້າໝາຍຂອງທຸລະກິດ:

- ປີທຳອິດ
- ປີທີສາມ
- ປີທີສີ່
- ໄລຍະຍາວ

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---