

ກາ ແ ະ ຳວິທີຫຼິ້ນ "ເກມແມ່ຍິງໄປຕະຫຼາດ"

ຈຸດປະສົງ:

"ເກມແມ່ຍິງໄປຕະຫຼາດ"ແມ່ນ ກາ ຳສະເໝີບັດ ດາປັດໃຈຫຼັກທີ່ພົວພັນ ກັບກາ ຕະຫຼາດເຊັ່ນ: ຜະລິດຕະພັນ , ລາຄາ, ສະຖານທີ່, ກາ ແຈກຢາຍ/ຈຳໜ່າຍ, ກາ ໂຄສະ າ ແລະ ບັນຫາຂອງການຕະຫຼາດ ທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ຊາວຄ້າຊາຍ ຫຼື ຊາວກະຊິກອາ ເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບປັດໃຈສຳຄັນ ຂອງຂະບວ ກາ ຕະຫຼາດ ແລະ ຮຽ ຮູ້ວິທີກາ ແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ວ່າໄປກ່ຽວກັບ ກາ ຕະຫຼາດ.

ກາ ກະກຽມການຫຼິ້ນ:

ກາ ກະກຽມອຸປະກອນ

1. ຕ້ອງມີ "ແຜ່ ສຳລັບຫຼິ້ນເກມ", "ບັດຄຳຖາມ" ແລະ "ເຄື່ອງໝາຍ" ເພື່ອໝາຍຜູ້ຫຼິ້ນແຕ່ລະຄົນ ຫຼື ທີມຍ້າຍໄປຮອດໃສແລ້ວໃ ແຜ່ ເກມ.
2. ເກມສາມາດຫຼິ້ນເປັນ ກຸ່ມທີ່ແຕ່ລະບຸກຄົນ ແຂ່ງຂັນ ກັ ຫຼື ທີມ (2-3 ຄົນ) ແຂ່ງຂັນ ກັ ເບິ່ງຕົວຈິງວ່າເຮົາມີຈຳ ວ ຄົ ເທົ່າໃດ ຫຼື ມີຈັກທີມ, ແຕ່ຕ້ອງໄດ້ກຽມແຜ່ນເກມໜຶ່ງແຜ່ນ ແລະ ຄຳຖາມໜຶ່ງຊຸດໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມ. ຕົວຢ່າງ: ເຮົາມີຈຳ ວ ພິ 24 ຄົ ແລະ ແບ່ງອອກເປັນ ກຸ່ມລະ 4 ຄົ , ເຮົາຈະໄດ້ກຽມ 6 ແຜ່ ເກມ ແລະ 6 ຊຸດຄຳຖາມ. ຖ້າຫຼິ້ນເປັນຄູ່, ຕ້ອງໄດ້ກຽມ 3 ແຜ່ ເກມ ແລະ 3 ຊຸດຄຳຖາມ.
3. ກໍລະ ິແຜ່ ເກມບໍ່ພໍ, ເຮົາຍັງສາມາດໃຊ້ເຈ້ຍແຜ່ ໃຫຍ່ເພື່ອແຕ້ມແຜ່ ຫຼິ້ນເກມໂດຍກາ ແຕ້ມທາງ ແລ້ວກັອບປີ້ເອົາຮູບທີ່ເອົາໃຫ້ນັ້ນຕິດໃສ່ ຫຼື ສາມາດແຕ້ມເອົາເລີຍກໍໄດ້.
4. ອັດຊຸດຄຳຖາມຕາມຈຳນວນທີ່ຕ້ອງການ. ມີບັດຈຳນວນໜຶ່ງໄດ້ຈົ່ງຫວາງໄວ້ເພື່ອໃຫ້ຕື່ມຄຳຖາມໃສ່ອີກຖ້າຕ້ອງ ກາ , ນີ້ແມ່ນເຫດຜົນທີ່ປະຫວາງໄວ້. ຕັດແຜ່ນເຈ້ຍທີ່ອັດມາເພື່ອແຍກອອກເປັນ ແຕ່ລະກຸ່ມຄຳຖາມ ແລະ ເອົາຄຳຖາມ ທີ່ກຽມໄວ້ນັ້ນປິ່ນກັນແລ້ວກອງໄວ້ທາງຂ້າງແຜ່ນເກມ.
5. ກຽມເຄື່ອງໝາຍທີ່ແຕກຕ່າງກັນສຳລັບແຕ່ລະແຜ່ນເກມສາມາດ ຳໃຊ້ກັອ ຫຼື ັອຍ, ໄມ້ຂົດໄຟ, ກະດູມ, ແກ່ນພືດ ແລະ ອື່ນໆ ເພື່ອໝາຍແຕ່ລະຄົນ ຫຼື ທີມ.
6. ເລືອກວິທີຫຼິ້ນໂດຍໃຫ້ໃຊ້ຕົວເລກແຕ່ 1-5 ເທົ່ານັ້ນ. ເຮົາສາມາດຊຽ 1, 2, 3, 4, 5 ໃສ່ເຈ້ຍ, ບາ ນ້ອຍ, ບັ້ງປ່ອງ ແລະ ອື່ນໆ ທີ່ກຽມໄວ້ແລ້ວປ່ອ ໃສ່ໝວກ ຫຼື ກັບ, ຍັງສາມາດໃຊ້ຜູ້ທີ່ ໂຍ້ ຫຼື ັອຍ 5 ກ້ອນຂຶ້ນ ແລະ ຮັບເອົາແລ້ວອີງຕາມຈຳ ວ ກັອ ຫຼື ຮັບໄດ້.

ກະກຽມຜູ້ປະສາ ງາ ເກມ

1. ກຳ ັດຜູ້ປະສາ ງາ ສຳລັບແຕ່ລະແຜ່ ເກມ. ຜູ້ປະສາ ງາ ສາມາດເລືອກເອົາຈາກບັ ດາທີມໆ ຄູຝິກ, ໝູ່ເພື່ອນ, ຄູ່ຮ່ວມໆ ຫຼື ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ສາມາດອ່ານໄດ້. ຜູ້ປະສາ ງາ ເກມອ່າ ຄຳຖາມຈາກບັດເກມ, ໃ ເວລາທີ່ເກມກຳລັງດຳ ຢູ່ ແລະ ຊັກຊວ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສິ ທະ າກັ ກ່ຽວກັບກາ ຕະຫຼາດ. ຖ້າ ຳໃຊ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເປັນ ຜູ້ປະສາ ງາ , ຜູ້ປະສາ ງານດັ່ງກ່າວສາມາດຍ້າຍຈາກກຸ່ມໜຶ່ງໄປຫາອີກກຸ່ມໜຶ່ງເພື່ອຊ່ວຍແກ້ໄຂບັ ຫາ ແລະ ກາ ສິ ທະ າ.
2. ສະແດງແຜ່ ເກມໃຫ້ຜູ້ປະສານງານເຂົ້າໃຈກ່ອນການຫຼິ້ນເກມ, ອະທິບາຍເຄື່ອງໝາຍຕ່າງໆທີ່ປະກອບໃ ກາ ຫຼິ້ນເກມ ແລະ ແນະນຳຂັ້ນຕອນຕ່າງໆຂອງກາ ຫຼິ້ນເກມ. ເອົາເອກະສານກ່ຽວກັບ"ບັນດາປັດໃຈຫຼັກຂອງກາ ຕະຫຼາດ" ໃຫ້ຜູ້ປະສາ ງາ ເບິ່ງເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າໃຈກ່ອ ຫຼິ້ນເກມ.

3. ປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບບັນຫາລຸ່ມນີ້ກັບຜູ້ປະສານງານເກມ:

- ຈຸດປະສົງຂອງເກມແມ່ນເພື່ອປຸກລະດົມ ແ ວຣົດ ແລະ ບັ ຫາຕ່າງໆກ່ຽວກັບກາ ຕະຫຼາດໃຫ້ຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະຫຼາຍໄດ້. ຊັກຊວ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼິ້ນເກມສິ ທະ າກ່ຽວກັບຄວາມຄິດເຫັນ ແຕ່ວ່າບໍ່ຕ້ອງໃຊ້ເວລາສິ ທະ າກັບຄຳຖາມໜຶ່ງດົນເກີນໄປ. ມັນເປັນວຽກທີ່ຍາກສຳລັບຜູ້ປະສານງານເກມພໍລິມະຄົວ .
- ເມື່ອຜູ້ຫຼິ້ນສາມາດຕອບຄຳຖາມຢູ່ໃ ບັດໄດ້ແລ້ວ, ຜູ້ປະສາ ງານເກມຄວນຈະຖາມຜູ້ຫຼິ້ນຄືນອີ່ນໆເບິ່ງວ່າເຂົາເຈົ້າຄິດ ແ ວໃດຕໍ່ກັບຄຳຕອບນັ້ນ. ຖ້າຜູ້ປະສາ ງາ ຢາກປະກອບຄຳເຫັນ ແມ່ ໃຫ້ປະກອບຫຼັງຈາກຖາມຄວາມເຫັນຂອງຄືນອື່ນໃ ທົມໝົດແລ້ວ. ຜູ້ຫຼິ້ນເກມຄວນໄດ້ເວົ້າຫຼາຍ, ແຕ່ບໍ່ແມ່ ຜູ້ປະສາ ງາ ແລະ ໃຫ້ຊັກຊວ ເຂົາເຈົ້າໄດ້ສະແດງຄວາມຄິດເຫັນ ກ່ຽວກັບກາ ຕະຫຼາດ ແລະ ສວມບົດບາດເປັ ຜູ້ຊ່ຽວຊາ ດ້າ ກາ ຕະຫຼາດເຖິງແມ່ນວ່າຈະເປັນຄັ້ງທຳອິດທີ່ເຂົາເຈົ້າຄິດກ່ຽວກັບການຕະຫຼາດກໍຕາມ.
- ມີຫຼາຍກ່ວາໜຶ່ງທາງເລືອກໃນການຕອບ ແລະ ແກ້ໄຂບັ ຫາຂອງກາ ຕະຫຼາດ. ບາງຄັ້ງເພື່ອເຮັດໃຫ້ເກມໄດ້ດຳ ຕໍ່ ແລະ ຫຼີກລ້ຽງກາ ຖືກຖຽງກັ ຍາວ, ຜູ້ປະສາ ງາ ເກມອາດເວົ້າວ່າ: “ພວກເຮົາຈະຕ້ອງໄດ້ສືບຕໍ່ກັບຜູ້ຕໍ່ໄປ, ຫຼາຍຄື ມີຄວາມຄິດຄວາມເຫັນ ທີ່ດີ, ຄວາມຄິດເຫັນ ຂອງລາວບໍ່ພຽງແຕ່ເປັ ກາ ແກ້ໄຂບັ ຫາ ແຕ່ມີ ຍັງເປັ ທີ່ຍອມຮັບ ແລະ ລາວສາມາດບ້າຍເຄື່ອງໝາຍໃສ່ຮູບຖັດໄປ”.
- ຫຼັງຈາກຕອບຄຳຖາມທີ່ມີ “ຖືກ/ຜິດ” ແລ້ວ, ຖາມຄຳຖາມເພື່ອປຸກລະດົມ ແ ວຣົດ ແລະ ເພື່ອສິ ທະ າເຊັ່ນວ່າຄຳຖາມທີ່ເລີ່ມຕົ້ ດ້ວຍ “ຍ້ອນຫຍັງ..?” ຫຼື “ມີ ຈະເປັ ແ ວໃດຖ້າວ່າ...” ເປັ ຕົ້ .

ວິທີຫຼິ້ນເກມ:

1. ຢາຍແຜ່ ສຳລັບຫຼິ້ນເກມ ແລະ ຊຸດຄຳຖາມ (5 ປະເພດຊຸດຄຳຖາມຕໍ່ແຜ່ ເກມ 1 ອັ) ໃ ສະຖານທີ່ພົບກັບຊາວບ້າ . ຈັດຄືນທີ່ຈະຫຼິ້ນເກມ ຫຼື ທີ່ທີ່ຈະຫຼິ້ນອ້ອມແຜ່ ເກມເປັ ກຸ່ມ.
2. ອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງ 5 ເຄື່ອງໝາຍສຳລັບກາ ຕະຫຼາດ. ໃຫ້ອະທິບາຍເພີ່ມເຕີມອີກວ່າ “ຮູບໃບໜ້າຂອງຜູ້ຍິງທີ່ມີຄຳຖາມແມ່ ໝາຍເຖິງບັ ຫາຂອງຕະຫຼາດ”. ຖ້າເລືອກຖືກແມ່ ຕ້ອງໄດ້ຕອບ, ແຕ່ບໍ່ອະ ຸຍາດຍ້າຍເຄື່ອງໝາຍໄປຕໍ່.
3. ແ ະ ຈຳວິທີ ແລະ ກະຕິການຫຼິ້ນໃຫ້ຜູ້ຫຼິ້ນຟັງ ແລະ ຖາມເພື່ອແ 'ໃຈວ່າເຂົາເຈົ້າຕ້ອງກາ ໃຫ້ອະທິບາຍເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບບັ ຫາໃດເພີ່ມອີກ.
4. ທຸກຄົ ຕ້ອງຫຼິ້ນໄປຈີ ຮອດຕາສຸດທ້າຍຂອງແຜ່ ເກມ ແລະ ຮູ້ຜູ້ຊະ ະທີ່ 1, 2, 3, 4 ... ຕາມລັບດັບ.

ກະຕິການຫຼິ້ນ:

- ຕ້ອງໄຊ້ເຄື່ອງໝາຍໃດໜຶ່ງເພື່ອເປັ ເຄື່ອງໝາຍຂອງແຕ່ລະຄົ ຫຼື ທີ່ມ.
- ໄປຕາມລຳດັບທີ່ໄດ້ກຳ ໄໄວ້ວ່າຜູ້ໃດ/ທີ່ມໃດໄປກ່ອ ແລະ ຜູ້ໃດ/ທີ່ມໃດແມ່ ຜູ້ຖັດໄປ.
- ແຕ່ລະຄົ /ທີ່ມຕ້ອງເຄື່ອນໄປເທື່ອກ້າວອີງຕາມເລກທີ່ຈັບໄດ້ ແລະ ຫຼິ້ນໄປຈີ ເຖິງຕາສຸດທ້າຍຂອງແຜ່ ເກມ.
- ສິ່ງບັດຄຳຖາມ ຫຼື ບັດບັ ຫາທີ່ຈັບໄດ້ໃຫ້ຜູ້ປະສາ ງາ ແຕ່ຕ້ອງບໍ່ອາ ກ່ອ (ຖ້າແມ່ ບັດກ່ຽວກັບບັ ຫາແມ່ ຜູ້ຫຼິ້ນໃ ກຸ່ມ ຫຼື ຜູ້ປະສາ ງາ ເກມຕັດສິ ວ່າກາ ຕອບນັ້ນ “ຖືກ” ຫຼື “ຜິດ”).
- ຜູ້ປະສາ ງາ ເກມພຽງຜູ້ດຽວມີສິດອາ ບັດຄຳຖາມໃຫ້ຕອບ. ຜູ້ຫຼິ້ນໝາຍໃ ກຸ່ມສາມາດສິ ທະ າວ່າເຂົາເຈົ້າເຫັນ ດີ ຫຼື ບໍ່ກ່ອ ຜູ້ປະສາ ງາ ເກມຈະສະບອກຄຳຕອບ“ຖືກ” ຫຼື “ຜິດ”.
- ຖ້າຕອບຄຳຖາມບໍ່ຖືກແມ່ ຈະຕ້ອງໄດ້ກັບຫຼັງສອງຮູບ
- ເມື່ອເຖິງທີ່ຕົວເອງ, ຕ້ອງຮູ້ຈັກວ່າຈະໄດ້ຍ້າຍເຄື່ອງໝາຍໄປຂ້າງໜ້າຈັກຕາ

ລາຍກາ ເພື່ອທົບທວນ ຄື 4 "ປັດໃຈຫຼັກ" ຫຼັງຈາກການຫຼິ້ນເກມ

ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ກາ ບໍລິກາ : ເຈົ້າຂາຍຫຍັງ?

- ຄັດເລືອກຜະລິດຕະພັນ /ສີ ຄ້າສຳລັບຂາຍ
-
- ຊອກເບິ່ງວ່າຜະລິດຕະພັນ ຊະນິດໃດທີ່ຈະເປັນ ທີ່ສິ ໃຈຈາກລູກຄ້າ
- ຊອກເບິ່ງວ່າຜະລິດຕະພັນ /ສີ ຄ້າປະເພດໃດຂາຍດີ. ພວກເຂົາເຈົ້າເຮັດແວ່ ວໃດຈຶ່ງຈະໄດ້ຂາຍດີ?
- ຊອກເບິ່ງວ່າລູກຄ້າມັກ ຫຼື ບໍ່ມັກສີ ຄ້າປະເພດໃດ. ພວກເຂົາສາມາດຊື້ ລາຄາທີ່ເຈົ້າຂາຍໄດ້ບໍ່ ?
- ຊອກປະເພດສີ ຄ້າບໍ່ທັນ ໄດ້ປຸງແຕ່ງທີ່ຂາຍໄດ້ລາຄາດີ.
- ຊອກເບິ່ງວ່າມີຜະລິດຕະພັນ /ສີ ຄ້າຈັກປະເພດສາມາດຂາຍອອກໄດ້ຕາມເວລາທີ່ກຳນົດໄວ້.
- ປັບປຸງຄຸນ ະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນ /ສີ ຄ້າ
- ສ້າງໃຫ້ສິ ຄ້າ/ກາ ບໍລິກາ ຂອງເຈົ້າມີຄວາມປະທັບໃຈຈາກລູກຄ້າ. ເຈົ້າຈະທຸ້ມທຳມີ ແວ່ ວໃດ?
- ໃຫ້ການບໍລິການທີ່ດີໄປພ້ອມກັນກັບການຂາຍຜະລິດຕະພັນ.

ລາຄາ: ຕັ້ງລາຄາເພື່ອສ້າງຜົນກຳໄລ

- ຄິດໄລ່ຕົ້ນ ທີ່ ກາ ຜະລິດ ແລະ ລາຄາຂາຍ
- ການຕັ້ງລາຄາສິນຄ້າໃຫ້ເໝາະສົມ
- ລາຄາສິນຄ້າທີ່ມີຄູ່ແຂ່ງຫຼາຍ
- ຕັ້ງລາຄາພິເສດເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າເຮັດໃຫ້ສິ ຄ້າຂາຍໝົດໄວ
- ຊອກຫາລູກຄ້າທີ່ຊອກຊື້ສິ ຄ້າມີຄູ່ ະພາບ, ຊອກຫາລາຄາຖືກ ຫຼື ຊອກຫາທັງສອງ.
- ຄວາມຕ້ອງການໃນການຊື້ສາມາດປ່ຽນໄປຕາມລະດູການທີ່ແຕກຕ່າງກັນໃນຮອບປີ, ໃນສະຖານທີ່ ແຕກຕ່າງກັນ , ລູກຄ້າທີ່ແຕກຕ່າງກັນ. ເຈົ້າຈະຕັ້ງລາຄາທີ່ແຕກຕ່າງກັນບໍ່?

ສະຖານທີ່/ການຈຳໜ່າຍ: ຊອກວິທີທາງທີ່ດີທີ່ສຸດໃນການຈຳໜ່າຍສິນຄ້າຂອງເຈົ້າ

- ໃຜຈະເປັນ ຜູ້ຂາຍສິ ຄ້າຂອງເຈົ້າ?
- ເຈົ້າຈະໃຊ້ແມ່ຄ້າຂາຍຍ່ອຍ, ຕົວແທນ ຈຳໜ່າຍ ຫຼື ເຈົ້າຈະຂາຍເອງ?
- ຳສິ ຄ້າຂອງເຈົ້າໄປຕະຫຼາດ ຫຼື ສົ່ງໃຫ້ລູກຄ້າ?
- ປະເພດພາຫານະຂົນສົ່ງ, ຄ່າຂົນສົ່ງ
- ການຮ່ວມມືກັບນັກທຸລະກິດອື່ນເພື່ອຂາຍ ຫຼື ຈຳໜ່າຍສິນຄ້າຮ່ວມກັນ
- ຂາຍຢູ່ໃສ: ສົ່ງຢູ່ເຮືອນລູກຄ້າ, ຕະຫຼາດ, ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງ
- ວິທີກາ ເກັບຮັກສາ ແລະ ມູ ຄ່າຂອງກາ ເກັບຮັກສາ

- ສະຖານທີ່ຂາຍ, ສະພາບຂອງສະຖານທີ່ (ສະອາດ ແລະ ແຫ້ງ)

ກາ ໂຄສະ າ: ການຊອກຫາວິທີທາງເພື່ອຊັກຊວນໃຫ້ລູກຄ້າຊື້ຜະລິດຕະພັນ/ສິ ຄ້າຂອງເຈົ້າ

- ຈັດວາງສິ ຄ້າຂອງເຈົ້າໃຫ້ເປັນ ລະບຽບ(ຕົວຢ່າງ: ເອົາໃບໄມ້ຮອງໝາກໄມ້ທີ່ເຈົ້າຂາຍ)
- ຕິດປາຍລາຄາໃສ່
- ຕິດປ້າຍຂໍ້ມູ ກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນ (ຕົວຢ່າງ: ຂໍ້ມູ ກ່ຽວກັບສ່ວ ປະກອບ, ວັ ທິເດືອ ປີຜະລິດ)
- ກວດກາພຶດຕິກຳຂອງເຈົ້າເອງ ແລະ ພະ ັກງາ ຂາຍ (ໃ ກາ ບໍລິກາ ລູກຄ້າໃນທາງທີ່ເປັນ ກັ ເອງ)
- ຮັບປະກັນ ຄວາມສະອາດ ແລະ ແຕ່ງກາຍເປັນ ລະບຽບຮຽບຮ້ອຍສຳລັບຕົວເຈົ້າເອງ ແລະ ຄົນທີ່ຂາຍຜະລິດຕະພັນ /ສິ ຄ້າໃຫ້ເຈົ້າ
- ປະດັບປະດາສະຖານທີ່, ຜະລິດຕະພັນ/ສິນຄ້າເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າເຂົ້າມາບ່ອ ຂາຍ ຫຼື ຮ້າ ຂາຍເຄື່ອງຂອງເຈົ້າ
- ຊອກວິທີໃ ກາ ແ ະ ຳສິ ຄ້າ/ຜະລິດຕະພັນ ໃໝ່ຂອງເຈົ້າ(ແຈກຢາຍຕົວຢ່າງສິ ຄ້າລ້າ, ສາທິດວິທີໃຊ້ຜະລິດຕະພັນ)
- ຊອກວິທີໂຄສະ າ (ດ້ວຍກາ ໃຊ້ປ້າຍ, ດີ ຕີ, ກິດຈະກຳກາ ໂຄສະ າຜ່າ ກາ ລົດລາຄາພິເສດ)