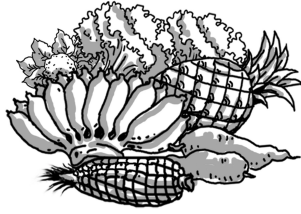


ຖາມ: ເຈົ້າຄວນຈະຜະລິດສິນຄ້າທີ່ມີເອກະລັກ
ສະເພາະ ຫຼື ແຕກຕ່າງໝູ່.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ

(ເຈົ້າຄວນພະຍາຍາມສ້າງໃຫ້ມີ “ເອກະລັກສະເພາະ” ສຳລັບສິນຄ້າ
ຂອງເຈົ້າ).

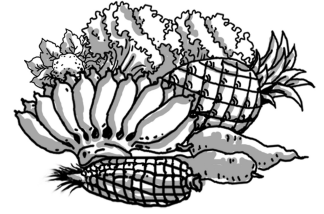


ຖາມ : ຜະລິດຕະພັນ/ສິນຄ້າຂອງເຈົ້າຕ້ອງ
ເປັນທີ່ຕ້ອງການ ແລະ ລາຄາທີ່ລູກຄ້າ
ຫຼາຍຄົນສາມາດຊື້ໄດ້.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ

(ແຕ່ບາງຄັ້ງເຮົາຕ້ອງຜະລິດ/ນຳສິນຄ້າໃໝ່ພ້ອມດ້ວຍການໂຄສະນາ
ທີ່ດີ)

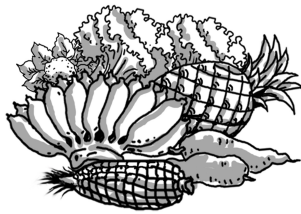


ຖາມ: ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າຂອງລູກຄ້າ
ແມ່ນຊະນິດເກົ່າຕະຫຼອດ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

(ມັນຂຶ້ນກັບລະດູການ, ລາຄາ, ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ)

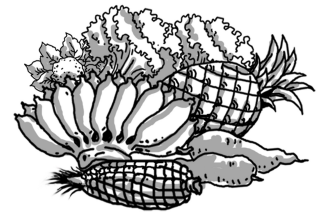


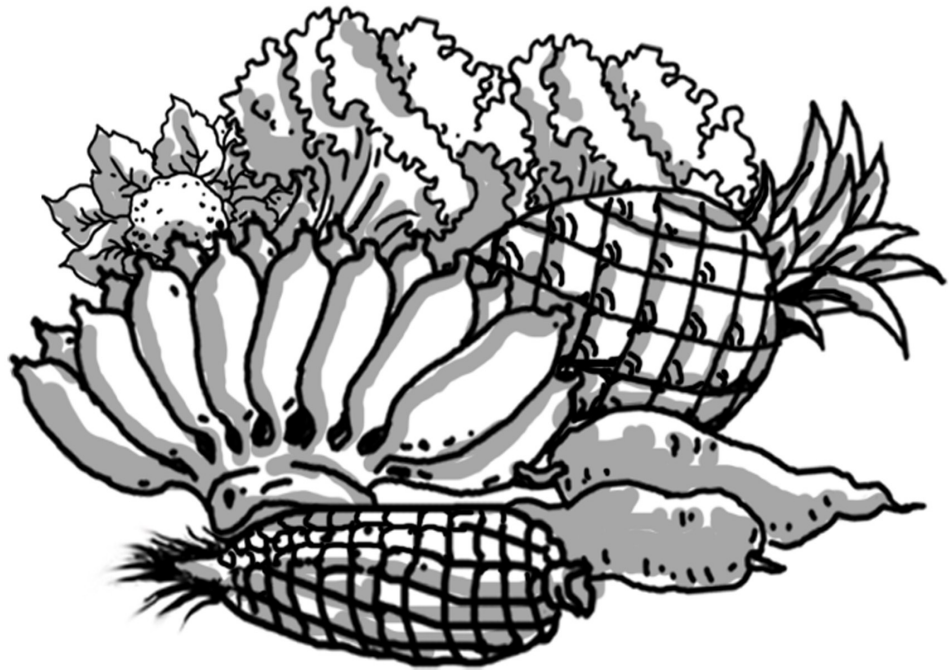
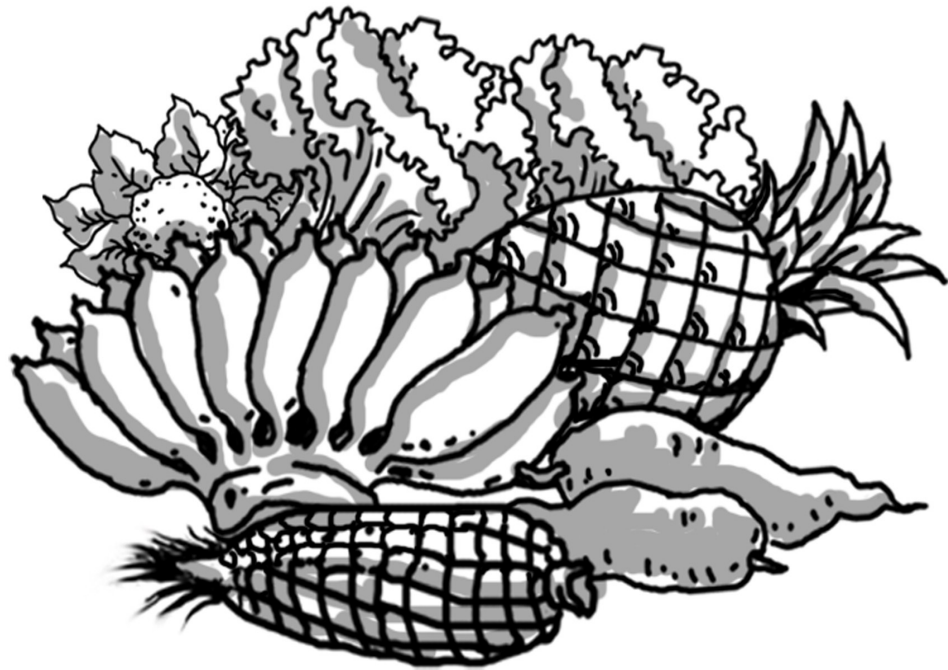
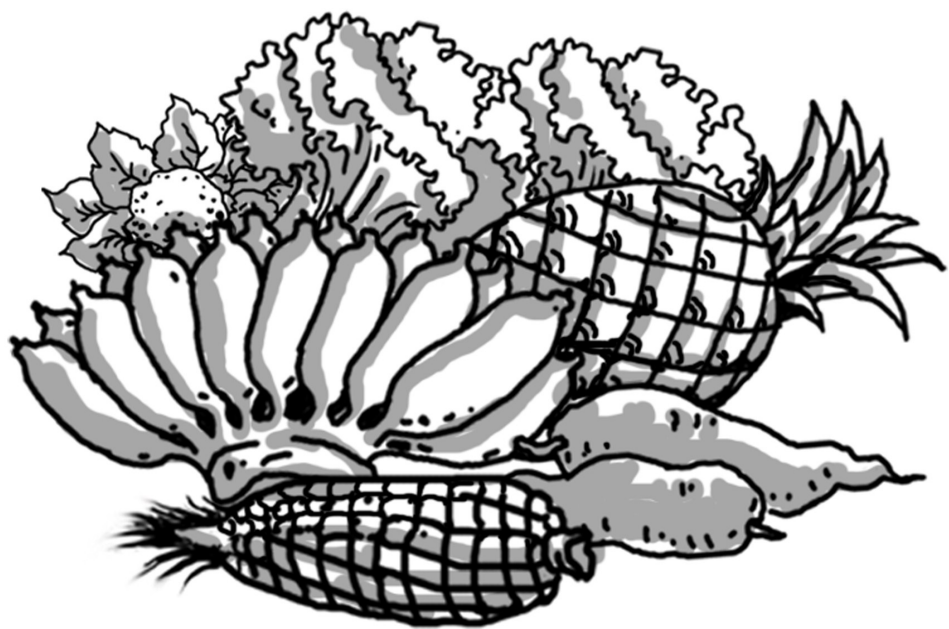
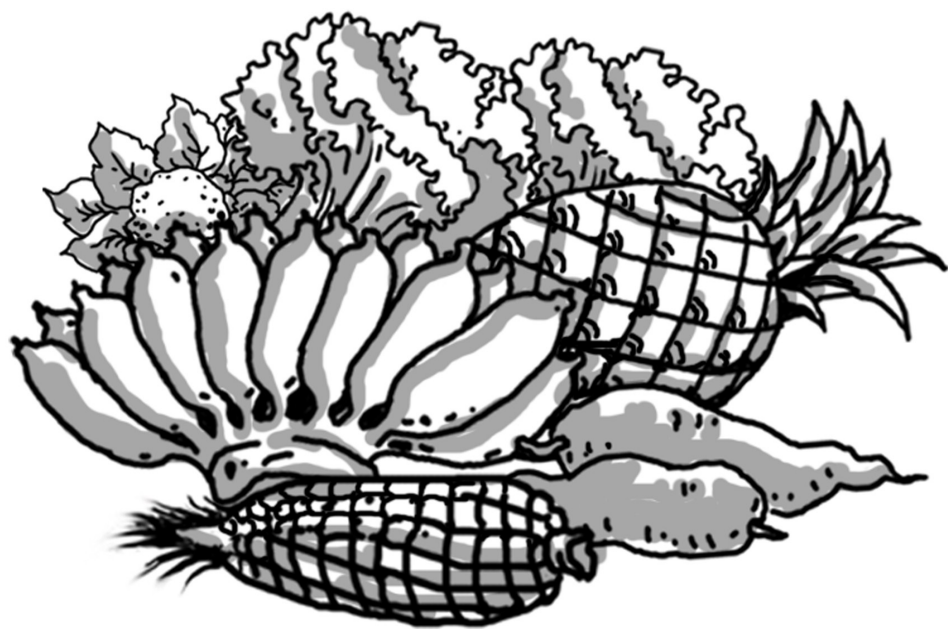
ຖາມ: ສິນຄ້າໃໝ່ອາດຈະບໍ່ໄດ້ຂາຍດີໃນ
ເບື້ອງຕົ້ນ, ແຕ່ວ່າຈະໄດ້ຂາຍດີຂຶ້ນໃນເມື່ອຄົນທົ່ວໄປຮູ້ຈັກ.

(ຜິດ/ຖືກ)

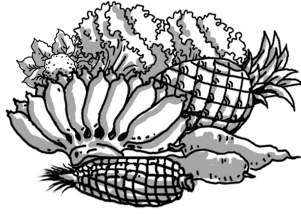
ຕອບ: ຖືກ

(ຖ້າແມ່ນຜະລິດຕະພັນ/ສິນຄ້າທີ່ດີ)





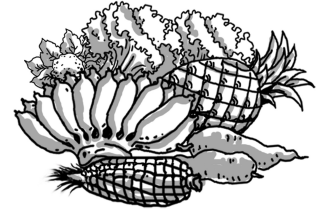
ຖາມ: ມີສາມທາງທີ່ດີໃນການຊອກຮູ້ສິ່ງທີ່ລູກ
ຄ້າຕ້ອງການເຊັ່ນ: ສອບຖາມ, ສັງເກດເບິ່ງວ່າ
ລູກຄ້າມັກຊື້ຫຍັງ ແລະ ການທົດລອງຂາຍສິນຄ້າ.



(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ

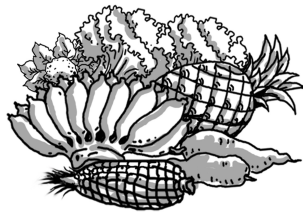
ຖາມ: ຖ້າເຈົ້າສາມາດສະໜອງສິນຄ້າທີ່
ລູກຄ້າຕ້ອງການໄດ້ດີກ່ວາບັນດາຄູ່ແຂ່ງ,
ສາມາດເວົ້າໄດ້ວ່າທຸລະກິດຂອງເຈົ້າດຳເນີນໄປໄດ້ດີ.



(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ

ຖາມ: ສ້າງຜະລິດຕະພັນຄ້າຍຄືກັນກັບຜູ້ທີ່
ປະສົບຜົນສຳເລັດແລ້ວ, ເຈົ້າກໍ່ຈະປະສົບຜົນ
ສຳເລັດຄືກັນ.

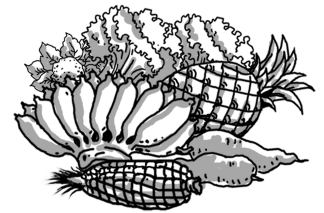


(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

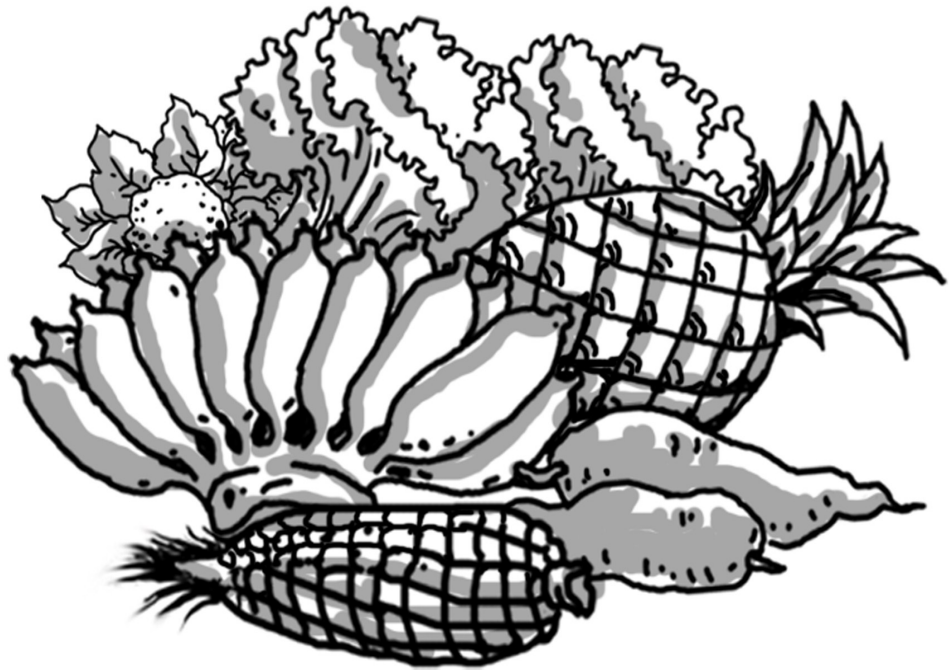
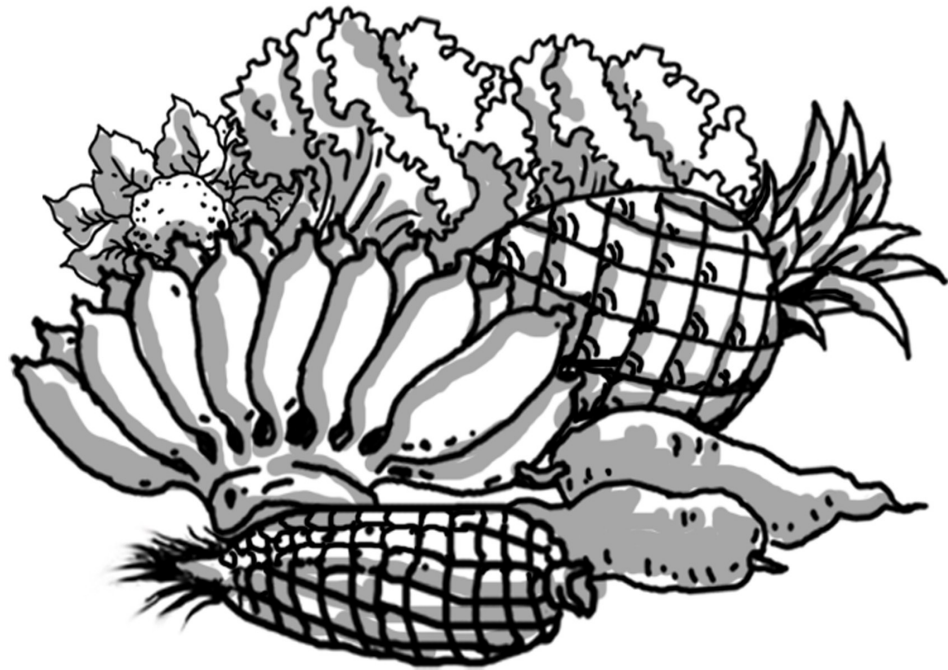
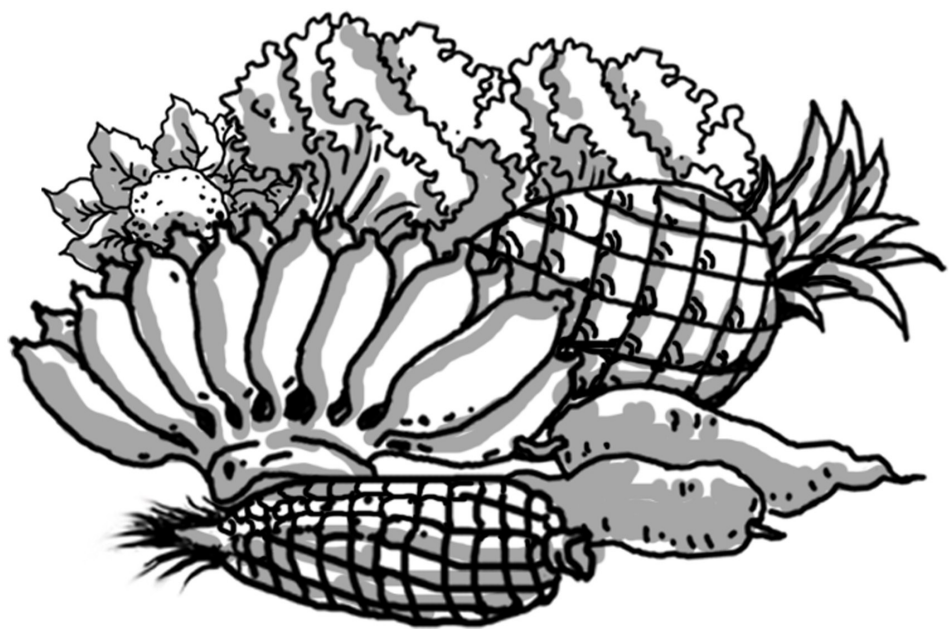
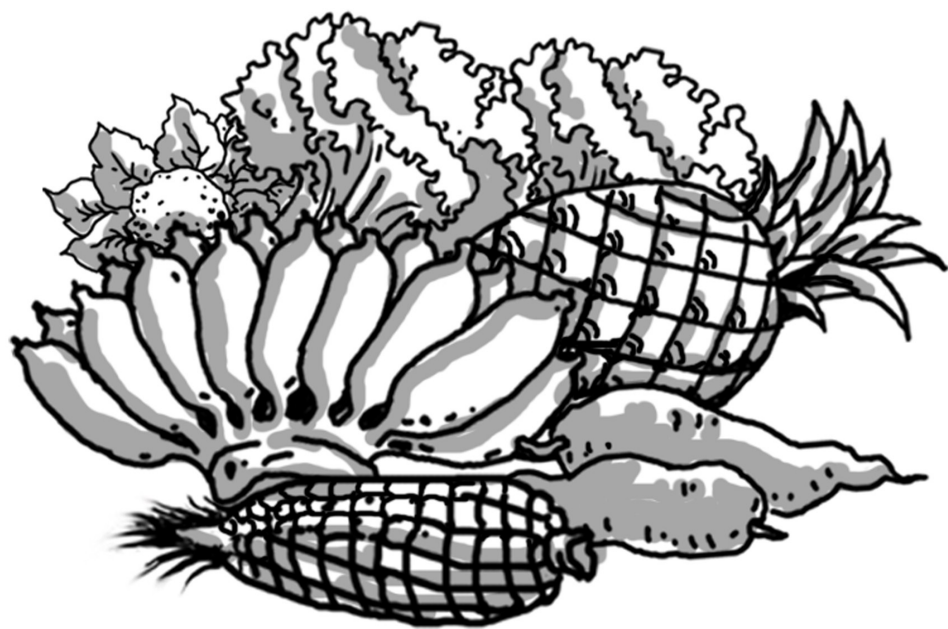
(ເຈົ້າຄວນສ້າງຜະລິດຕະພັນໃຫ້ເປັນລັກສະນະ “ສະເພາະ”, ບໍ່ຄືກັບ
ຂອງຄົນອື່ນໃນຕະຫຼາດ)

ຖາມ: ມີພຽງແຕ່ລາຄາເທົ່ານັ້ນທີ່ສາມາດ
ຕັດສິນວ່າລູກຄ້າຈະຊື້ນຳເຈົ້າ ຫຼື ເຈົ້າສາມາດ
ຊະນະຄູ່ແຂ່ງໄດ້



(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ຄຸນນະພາບ ແລະ ສະຖານທີ່ກໍ່ແມ່ນປັດໃຈທີ່ສຳຄັນຄືກັນ)

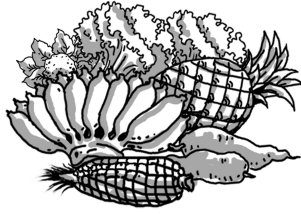


ຖາມ: ລູກຄ້າເລືອກໃຊ້ບໍລິການການສ້ອມແປງ
ໂດຍອີງໃສ່ລາຄາ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

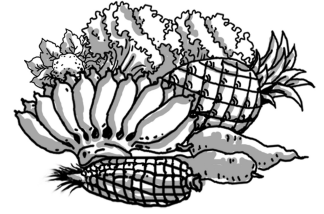
(ລູກຄ້າສ່ວນຫຼາຍເລືອກການບໍລິການສ້ອມແປງໂດຍອີງໃສ່ຊື່ສຽງ ຫຼື
ການຍອມຮັບຂອງຊາວບ້ານ)



ຖາມ: ການຄ້າຂາຍແມ່ນບໍ່ຄວນຂາຍສິນຄ້າ
ຊະນິດດຽວເປັນເວລາຍາວນານ, ເຮົາຕ້ອງ
ຄິດເພື່ອຜະລິດແລະ ນຳສິນຄ້າຊະນິດໃໝ່ມາຂາຍ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ

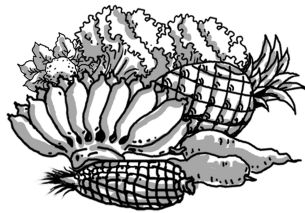


ຖາມ: ເຈົ້າຕັດສິນໃຈຖືເອົາອາຊີບຂາຍໄກ່.
ເຈົ້າຕ້ອງກວດກາຄືນເຊັ່ນ: ລາຄາ, ຄວາມ
ຕ້ອງການ, ພະຍາດ ແລະ ປັດໃຈອື່ນໆ ທຸກໆ 5 ປີ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

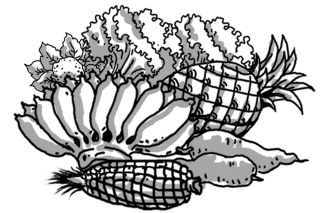
ເຈົ້າຄວນກວດກາຄືນຢ່າງໜ້ອຍທຸກໆ 3 ເດືອນ.

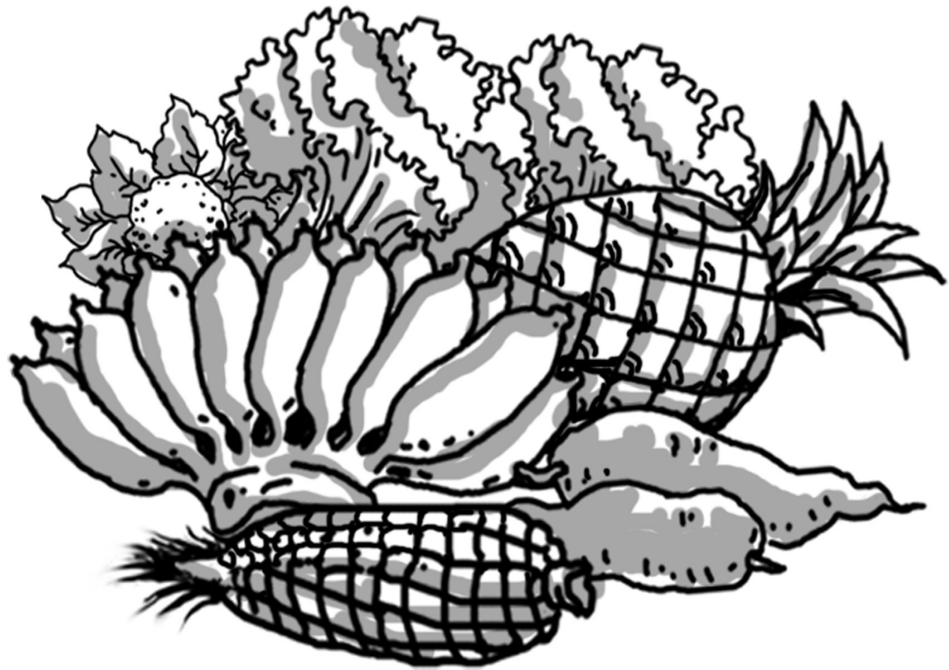
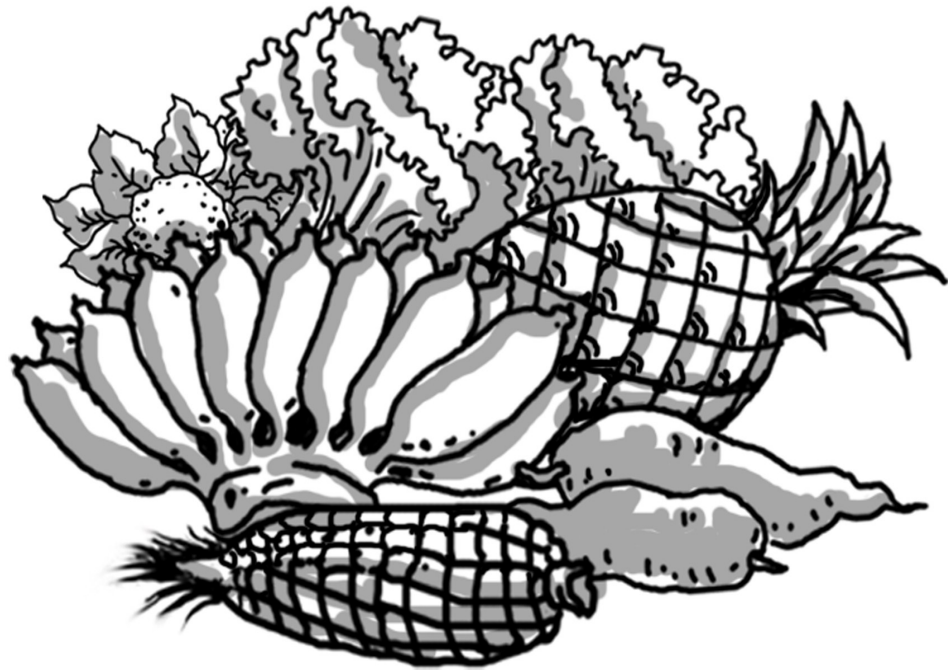
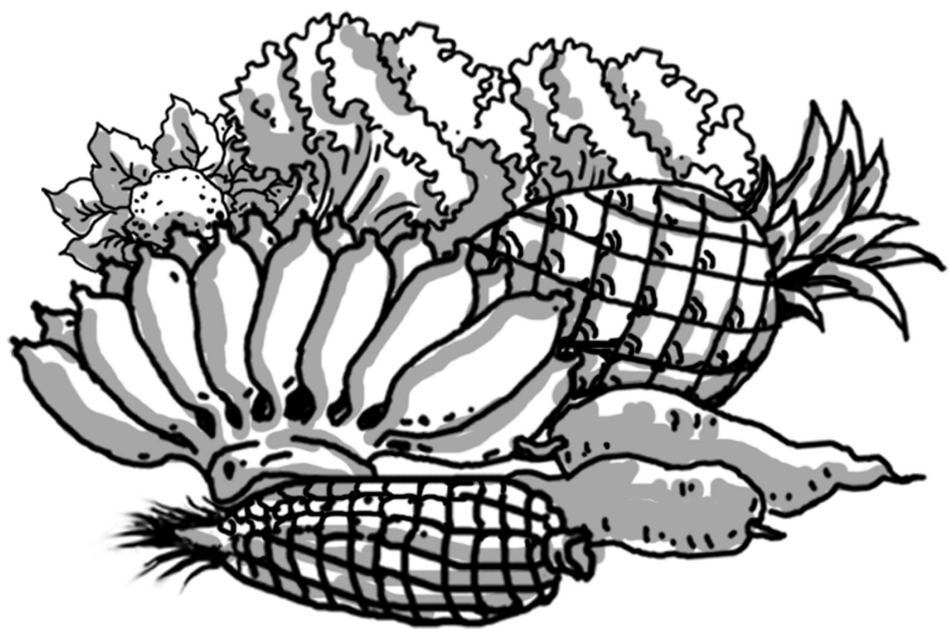
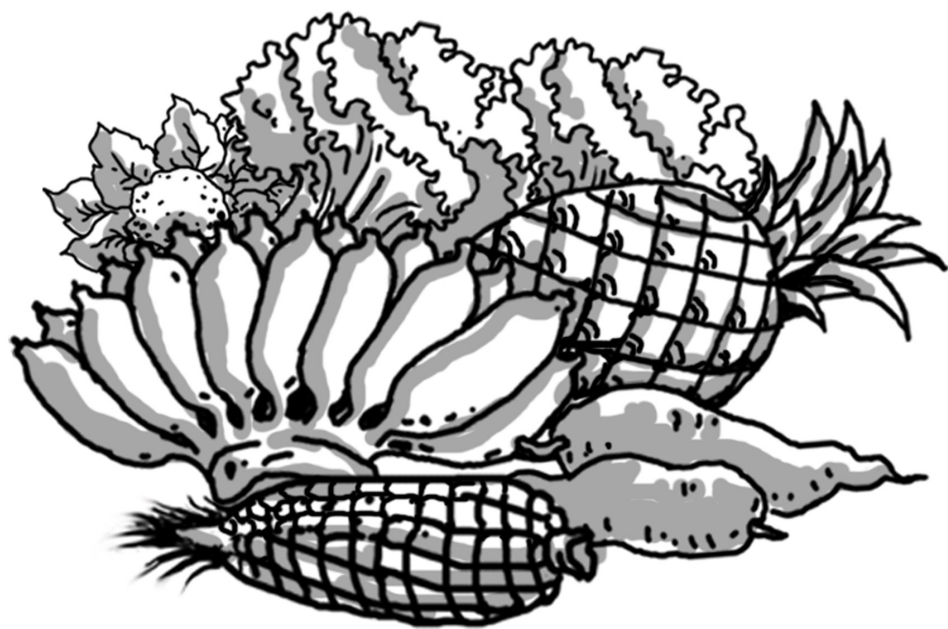


ຖາມ: ການບັນທຶກການຂາຍສິນຄ້າສາມາດ
ຊ່ວຍປະເມີນເບິ່ງວ່າສິນຄ້າຊະນິດໃດຂາຍດີ
ແລະ ບໍ່ຂາຍດີ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ



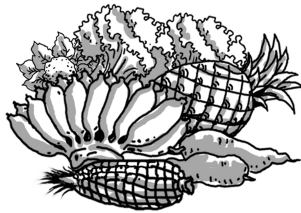


ຖາມ: ສິນຄ້າທີ່ດີແມ່ນອີງໃສ່ສິ່ງທີ່ເຈົ້າຜະລິດ
ໄດ້ດີທີ່ສຸດ, ແຕ່ບໍ່ໄດ້ອີງໃສ່ສິ່ງທີ່ລູກຄ້າ
ຕ້ອງການເປັນຫຼັກ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

(ຄວນຈະຜະລິດໃນສິ່ງທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການ)

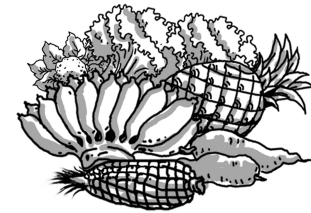


ຖາມ: ເຈົ້າຄວນຂາຍສິນຄ້າດຽວກັນກັບສິນ
ຄ້າທີ່ກຳລັງເປັນທີ່ນິຍົມ ແລະ ເປັນທີ່ຕ້ອງການ
ຢູ່ບ່ອນອື່ນ)

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

(ຄວນຈະຜະລິດໃນສິ່ງທີ່ລູກຄ້າໃນທ້ອງຖິ່ນຂອງເຈົ້າຕ້ອງການ)

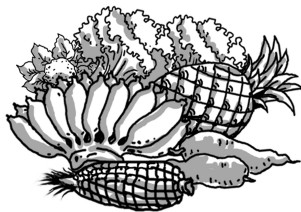


ຖາມ: ເຈົ້າມີຮ້ານສ້ອມແປງລົດຖີບ. ລູກຄ້າ
ຂອງ ເຈົ້າແມ່ນທຸກຄົນຢູ່ໃນໝູ່ບ້ານ, ດັ່ງນັ້ນ
ເຈົ້າບໍ່ຄວນໃຫ້ການບໍລິການພິເສດ ແລະ ບໍ່ຈຳເປັນ
ໂຄສະນາໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຄົນໃໝ່.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

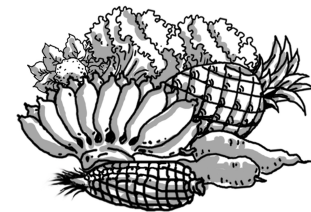
(ຄວນຫາວິທີຂອກລູກຄ້າຄົນໃໝ່ ແລະ ຮັກສາລູກຄ້າປະຈຳ)

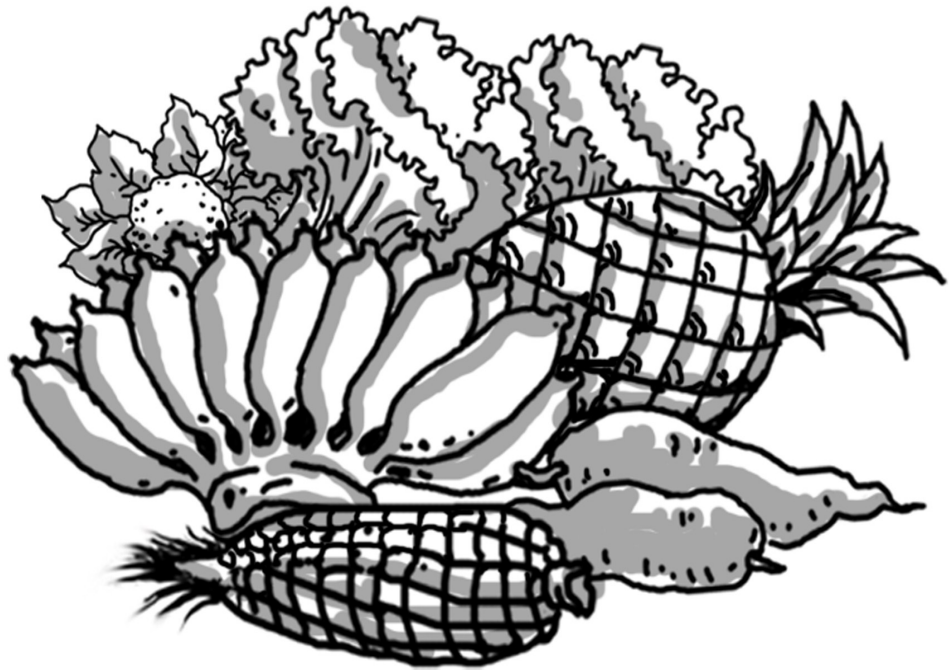
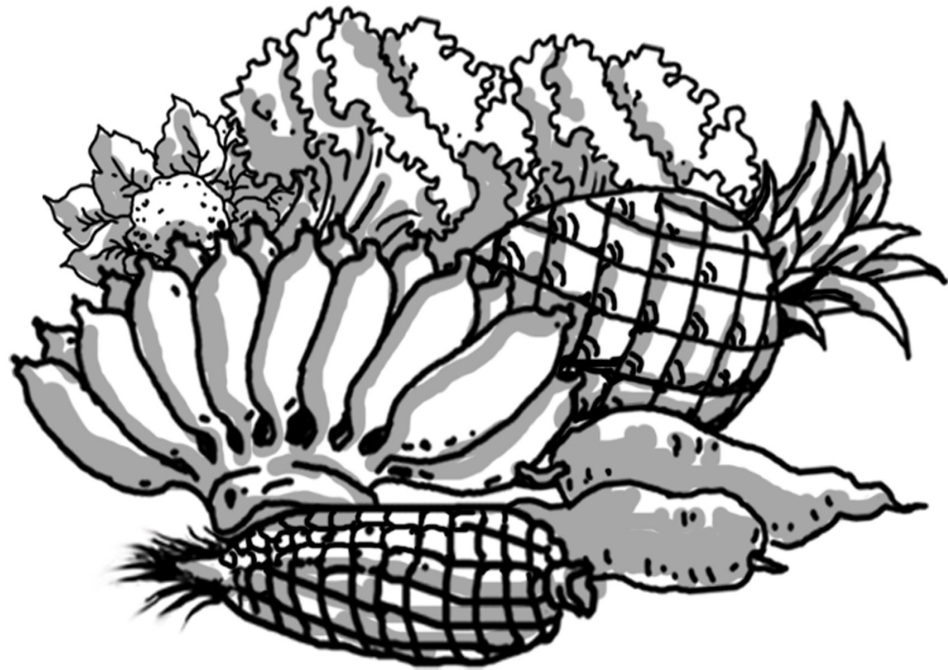
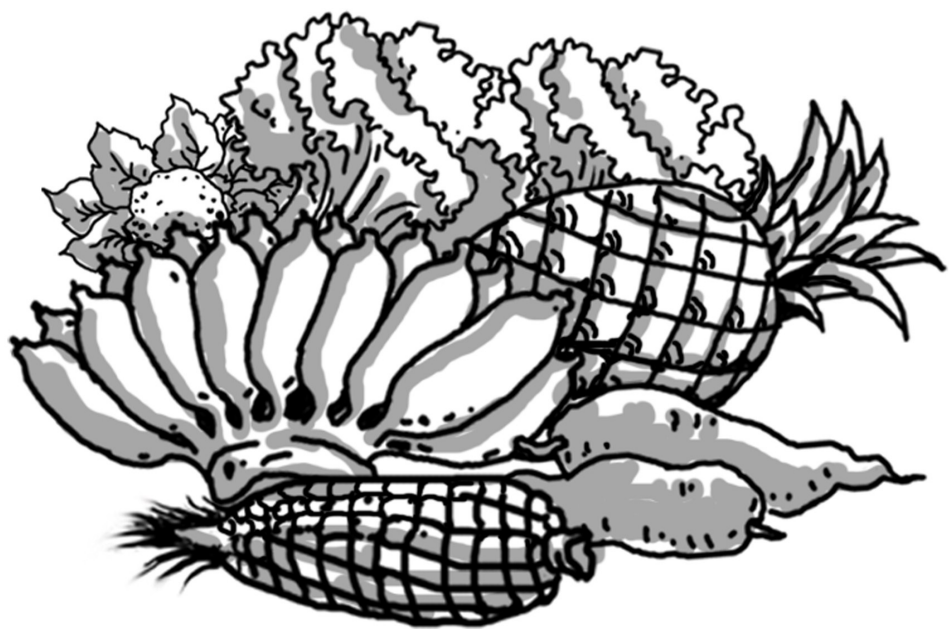
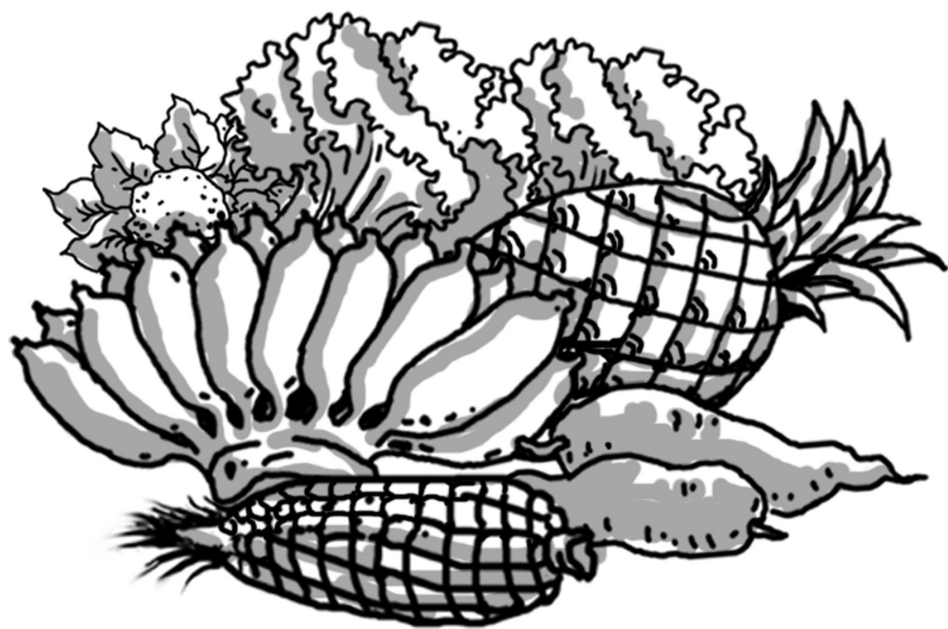


ຖາມ: ເພື່ອນຂ
ອງເຈົ້າເຮັດທຸລະກິດຕັດຫຍິບໄດ້ກຳໄລ ຫຼາຍໃນປີນີ້,
ມັນອາດຈະໄດ້ກຳໄລຫຼາຍຄືກັນ ໃນປີໜ້າ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ



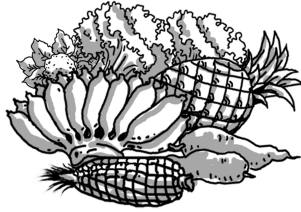


ຖາມ: “ການທົດລອງຕະຫຼາດ” ແມ່ນການທົດ
ລອງຂາຍສິນຄ້າ/ການບໍລິການໃນໄລຍະສັ້ນໆ
ເພື່ອເບິ່ງວ່າຈະມີຄົນຊື້ ຫຼືບໍ່, ຊຶ່ງເປັນການເສຍ
ເວລາ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

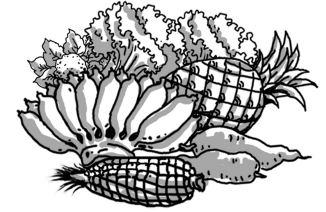
(ມັນສໍາຄັນໃນການທົດລອງສິນຄ້າກ່ອນການລົງທຶນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ)



ຖາມ: ຖ້າເຈົ້າປຸງສິນຄ້າ, ເຈົ້າຈະຕ້ອງ
ພະຍາຍາມຂາຍໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າປະຈຳຂອງເຈົ້າ
ແລະ ສ້າງລູກຄ້າໃໝ່.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ

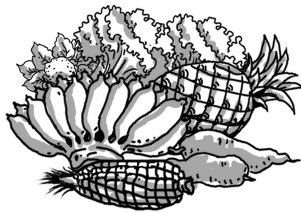


ຖາມ: ນັກທຸລະກິດໃໝ່ບໍ່ຄວນຄາດຫວັງຜົນ
ກໍາໄລໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ

(ມັນໃຊ້ເວລາເພື່ອສ້າງໃຫ້ທຸລະກິດຂອງເຈົ້າໃຫ້ຄົນຮູ້ຈັກ ແລະ ການ
ລົງທຶນເບື້ອງຕົ້ນອາດຂ້ອນຂ້າງສູງ)



ຖາມ: ແມ່ຄ້າບາງຄົນຂາຍໄຂ່ສິນຳຕານ, ແຕ່
ລູກຄ້າຢາກໄດ້ໄຂ່ສີຂາວ. ສິ່ງທີ່ເຂົາເຈົ້າເຮັດໄດ້
ກໍ່ຄືຊອກເອົາໄຂ່ຂາວມາຂາຍ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ

(ເຂົາເຈົ້າຄວນລິເລີ່ມການໂຄສະນາເພື່ອຊັກຊວນລູກຄ້າວ່າໄຂ່
ສີນໍ້າຕານມີຄຸນນະພາບດີກ່ວາ)

