



សន្និសីទ និងពិព័រណ៍ទឹកកម្ពុជាលើកទី៤

The 4th Cambodian Water Conference & Exhibition

វិធីសាស្ត្រក្នុងការដំឡើង និងបង្កើនតំណ អតិថិជន (ការធ្វើទីផ្សារ)

បង្ហាញដោយ៖

អ្នកស្រី តូច សុគន្ធា, មន្ត្រីសម្របសម្រួលកម្មវិធី



មតិកា

១

- គោលបំណងនៃបទបង្ហាញ

២

- ការធ្វើទិដ្ឋភាពសម្រាប់អាជីវកម្មផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត

៣

- វិធីសាស្ត្រទិដ្ឋភាព (កញ្ចប់/កម្មវិធីទិដ្ឋភាព)

៤

- វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ



១. គោលបំណងនៃបទបង្ហាញ

ក្រោយបញ្ចប់បទបង្ហាញអ្នកចូលរួមអាច៖

1. រៀបរាប់អំពីវិធីសាស្ត្រទីផ្សារក្នុងការជំរុញកំណើនតំណ
2. កំណត់ឧបករណ៍/បច្ចេកទេសទីផ្សារក្នុងការជម្រុញឲ្យមានកំណើនតំណ
3. លើកទឹកចិត្តឱ្យមានការចូលរួមពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន និងប្រជាពលរដ្ឋនៅក្នុងដំណើរការផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត និងបង្កើតអាជីវកម្មមួយប្រកបដោយជោគជ័យ និងមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន។



២. ការធ្វើទិដ្ឋភាពសម្រាប់អាជីវកម្មផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត

តើអាជីវកម្មផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត
គួរធ្វើទិដ្ឋភាពដែរឬទេ? ហេតុអ្វី?



២. ការធ្វើទីផ្សារសម្រាប់អាជីវកម្មផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត (ក)

អាជីវកម្មផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាតត្រូវតែធ្វើទីផ្សារ ដោយសារ៖

1. បង្កើនតំណអតិថិជនបានឆាប់រហ័ស
2. បង្កើនភាពទទួលខុសត្រូវចំពោះប្រកាសរបស់ក្រសួង ឧ.វ.ប.ន (ប្រកាសលេខ ០៦៩ MIH/2016)
3. បង្កើនប្រាក់ចំណេញពីកំណើនតំណ
4. មានលទ្ធភាពពង្រីកអាជីវកម្មបានលឿន
5.



២. ការធ្វើទិដ្ឋភាពសម្រាប់អាជីវកម្មដ្ឋានក្នុងទឹកស្អាត (ក)

ប្រកាសលេខ ០៦៩ MIH/2016 ស្តីពីនីតិវិធីនៃការកំណត់ថ្លៃទឹកដែលអ្នកផ្តល់សេវាទឹកស្អាត មានសិទ្ធិយក
ពីអ្នកទទួលសេវាទឹកស្អាត

ជំពូកទី ៦ ដំណើរការនៃបញ្ញត្តិកម្មថ្លៃលក់ទឹក

ប្រការ ១៥_ ការកំណត់គោលដៅថ្លៃសេវាកម្ម និងអត្រាទឹកបាត់បង់

គោលដៅថ្លៃសេវាកម្ម: ក្នុងករណីណាក៏ដោយ ក្រោយរយៈពេល៥ឆ្នាំ គិតចាប់ពីថ្ងៃដែលទទួលបាន
ប្រកាសអនុញ្ញាតពីក្រសួង អ្នកផ្តល់សេវាទឹកស្អាតត្រូវសម្រេចឲ្យបាននូវការដាក់បំពង់ចែកចាយទឹកស្អាតឱ្យបាន
១០០% នៃចំនួនភូមិទាំងអស់ដែលបានស្នើសុំ និងសម្រេចឱ្យបាននូវចំនួនតំណាមិនឱ្យទាបជាង ៧០% នៃចំនួនតំណ
សក្តានុពលក្នុងតំបន់សេវាកម្មរបស់ខ្លួន។



២. ការធ្វើទិដ្ឋភាពសម្រាប់អាជីវកម្មដ្ឋានក្នុងទឹកស្អាត (ក)



តើអាជីវកម្មរបស់លោកអ្នកមានជួល
បុគ្គលិកផ្នែកទិដ្ឋភាព ឬមានបុគ្គលិក
ទទួលបន្ទុកផ្នែកទិដ្ឋភាពដែរទេ? ហេតុអ្វី?



២. ការធ្វើទិដ្ឋារសប្រាប់អាជីវកម្មដ្ឋានដ៏ទឹកស្អាត (តចប់)

តើអាជីវកម្មរបស់លោកអ្នកមានជួលបុគ្គលិកផ្នែកទិដ្ឋារ ឬមានបុគ្គលិកទទួលបន្ទុកផ្នែកទិដ្ឋារដែរទេ? ហេតុអ្វី?

- ❖ បុគ្គលិកផ្នែកទិដ្ឋារ ឬមានបុគ្គលិកទទួលបន្ទុកផ្នែកទិដ្ឋារជាអ្នកបង្កើនចំណូលឱ្យក្រុមហ៊ុន
- ❖ ធ្វើឱ្យគេស្គាល់ក្រុមហ៊ុនកាន់តែច្រើន និងអាចទាក់ទាញការវិនិយោគ ឬជំនួយនានា (អង្គការ ធនាគារ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ)



៣. វិធីសាស្ត្រទីផ្សារ (កញ្ចប់/កម្មវិធីទីផ្សារ)

1. កម្មវិធីបង់រំលោះថ្លៃសេវាភ្ជាប់ទឹកស្អាត
2. បដិភាគលើតំណសេវាកម្មសម្រាប់គ្រួសារក្រីក្រ
3. ប្រាក់កម្ចីសម្រាប់កម្មវិធីទឹក និងអនាម័យ
4. មិនយកប្រៃលើតំណសេវាកម្មទឹកស្អាត (យកតែថ្លៃទឹកប្រើប្រាស់)
5. ផ្តល់កម្រៃដើងសារឱ្យអ្នកដែលបានទាក់ទាញការភ្ជាប់បណ្តាញ
6. ផ្តល់ការភ្ជាប់តំណទឹកស្អាតជូនដល់អាគារសារធារណៈដូចជា សាលារៀន មណ្ឌលសុខភាព វត្តអារាម ។ល។
7. ការបញ្ចុះតម្លៃជាដំណាក់កាល (ឧ.បញ្ចុះតម្លៃ៥០%សម្រាប់អតិថិជន៥០នាក់ដំបូង បញ្ចុះតម្លៃ៣០%សម្រាប់អតិថិជន១០០នាក់។
8. កម្មវិធីបញ្ចុះតម្លៃពិសេសក្នុងរដូវកាលបុណ្យទាន
9. ថែមបំពង់សម្រាប់ភ្ជាប់ចូលក្នុងផ្ទះបន្ថែមសម្រាប់អ្នកការភ្ជាប់បណ្តាញថ្មី ក្នុងរយៈពេលកំណត់ណាមួយ។
10. ផ្តល់ការប្រើប្រាស់ទឹកដោយឥតគិតថ្លៃចំនួន ១០ម^៣ ក្នុងរយៈពេលមួយកំណត់ សម្រាប់អតិថិជនដែលមកភ្ជាប់មុនគេចំនួនណាមួយ។



៣. វិធីសាស្ត្រទីផ្សារ (កញ្ចប់/កម្មវិធីទីផ្សារ) (តចប់)

- 11. ផ្តល់ការភ្ជាប់តំណទឹកស្អាតជូនដល់អាគារសារ ធារណៈដូចជា សាលារៀន មណ្ឌលសុខភាព វត្តអារាម ។ល។
- 12. ផ្តល់ការប្រើប្រាស់ទឹកដោយឥតគិតថ្លៃចំនួន ១០ម^៣ ក្នុងរយៈពេលមួយកំណត់ សម្រាប់ អតិថិជនដែលមកភ្ជាប់មុនគេចំនួនណាមួយ។
- 13. ផ្សេងៗ



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ

១. រៀបចំកិច្ចប្រជុំប្រចាំឆ្នាំនៅតាម ឃុំ

- ❑ ពិនិត្យមើលវឌ្ឍនភាពនៃការផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត ប្រចាំឆ្នាំរបស់សេវាករ
- ❑ កំណត់អំពីយុទ្ធសាស្ត្រ និងពិនិត្យឡើងវិញនូវតួនាទី និងភារកិច្ចរបស់សេវាករទឹកស្អាត
- ❑ ឆ្លុះបញ្ចាំងពីសេវាកម្ម និងការប្រើប្រាស់ទឹកស្អាតតាមភូមិ ឃុំ
- ❑ ជម្រុញ និងពង្រឹងសហប្រតិបត្តិការ ឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើងរវាងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានប្រជាពលរដ្ឋ និងដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ក្នុងវិស័យផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត
- ❑ កំណត់ផែនការសកម្មភាពសម្រាប់ឆ្នាំបន្ទាប់។

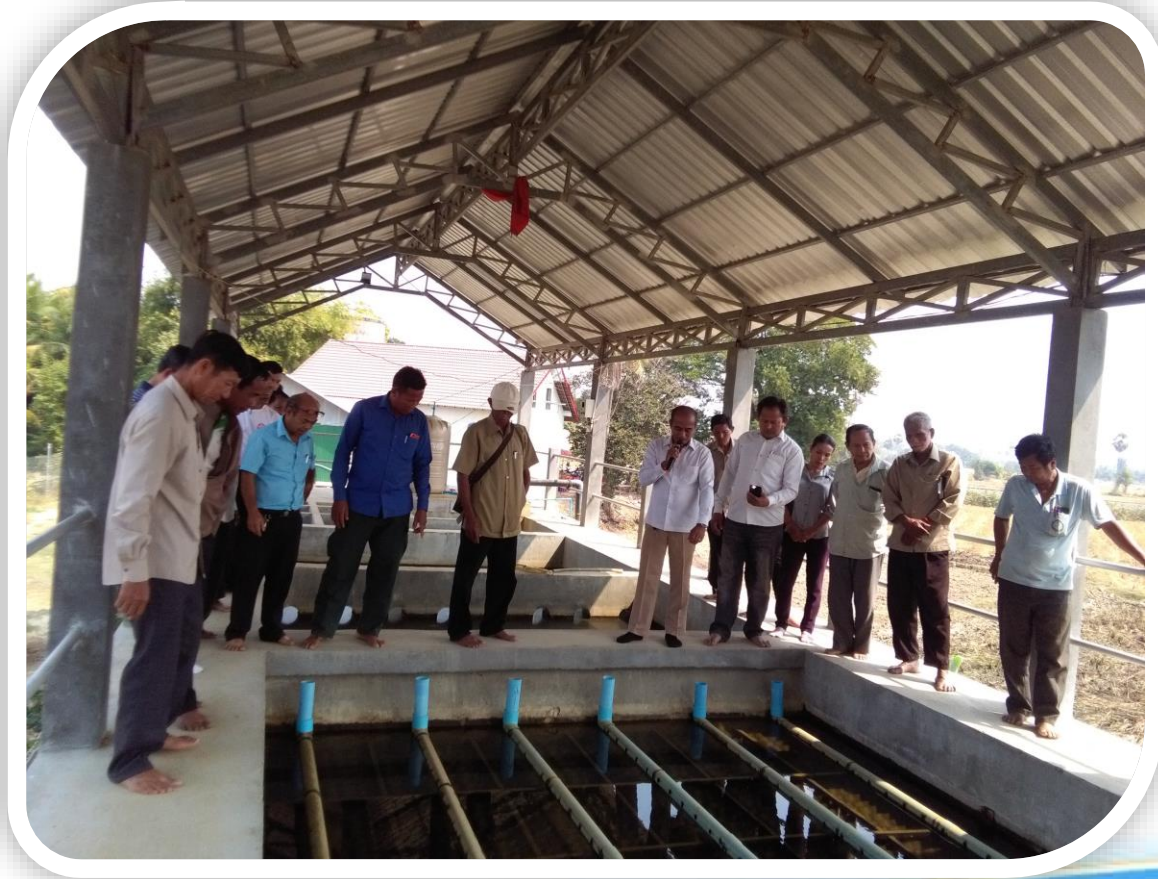


៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

២. រៀបចំទស្សនកិច្ចសិក្សាលើប្រព័ន្ធ

សម្អាតទឹក

- ❑ ស្វែងយល់អំពីប្រព័ន្ធផលិតទឹកស្អាត និងចង្វាក់ផលិតកម្មនៃការផលិតទឹកស្អាត
- ❑ ជួយផ្សព្វផ្សាយបន្តពីការរៀនសូត្របានពីទស្សនៈកិច្ចសិក្សានេះទៅប្រជាពលរដ្ឋនៅក្នុងសហគមន៍។



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

៣. រៀបចំកិច្ចប្រជុំផ្សព្វផ្សាយពីសេវាកម្ម

ទឹកស្អាតដល់សហគមន៍

- បង្កើនការយល់ដឹងរបស់ប្រជាពលរដ្ឋពីសេវាផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត ដំណើរការនៃការផលិតទឹកស្អាត តម្លៃសេវាកម្ម តម្លៃទឹកស្អាត ព្រមទាំងអត្ថប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់ទឹកស្អាត។



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

៤. ផ្សព្វផ្សាយពីសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់
ទឹកស្អាត និង សេវាកម្មផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត
តាមឧបករណ៍បំពងសម្លេងតាមតំបន់ប្រជុំ
ជន និងតាមភូមិ



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

៥. ផ្សព្វផ្សាយពីសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់
ទឹកស្អាតតាមផ្ទះប្រជាពលរដ្ឋដោយបុគ្គលិក
ឬភ្នាក់ងារ



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

៦. ផ្សព្វផ្សាយពីសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់
ទឹកស្អាតតាមទីប្រជុំជន



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

៧. សហការជាមួយជនបង្គោលទឹកស្អាត
និងអនាម័យថ្នាក់ភូមិ ឬឃុំក្នុងការ
ផ្សព្វផ្សាយអំពីទឹកស្អាតតាមផ្ទះ ឬប្រជុំ
តាមភូមិ



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ក)

៨. ផ្សព្វផ្សាយពីសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់
ទឹកស្អាត និងសេវាកម្មផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាតតាម
ការបង្កើត បណ្តាញសង្គម

Home Events Reviews Videos More ▾

Liked 🔍 ...

About See All

Over 5000 families are of limited access to clean and drinking water due to their health negligence and ignorance of the presence of risk. Water crisi... See More

866 people like this including 70 of your friends

919 people follow this

<https://m.facebook.com/ChamkarleuWaterSupply/>

086 999 121

Send Message

cswaters@gmail.com

Water Treatment Service

Suggest Edits

Is this a physical location that people can visit?

Yes Unsure No

Photos See All

ស្ថានីយ៍ផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាតចំការលើ Chamkarleu Water Supply ...
May 1 at 6:15 PM · 🌐

តើទឹកបែបណាហៅថាទឹកស្អាត នឹងមានសុវត្ថិភាព? ឬ បើទឹកមើលឃើញថា ស្អាត បាត់ទុកជាមោឃសុវត្ថិភាពសម្រាប់សុខភាពយើង?
#ទឹកស្អាត #water

ស្ថានីយ៍ផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាតចំការលើ
CHAMKARLEU WATER SUPPLY

ទឹកអណ្តូងមើលឃើញថាស្អាត និងគ្របដណ្តប់បានល្អ តើអ្នកគិតថាមានសុវត្ថិភាព មែនទេ ?

- ប្រើប្រាស់ទឹកអណ្តូងសម្រាប់លាងបន្លែអាហារសម្រេចបាន
- តាមទឹកបង្គន់ដែលនៅចំណាយតិចជាង៥០ ម៉ែត្រពីប្រភពទឹក គឺអាចផ្តល់ចូលប្រភពទឹក

ទំនាក់ទំនងបណ្តាញទឹកស្អាត

090 999 121 / 086 999 121

កុំប្តឹងប្តីប្តីកម្រិត ប្តីស្តាយបាច ស្រុកចំការលើ ខេត្តកំពង់ចាម



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)



៥. បង្កើតវីដេអូ
អប់រំ និង
ផ្សព្វផ្សាយតាមវិទ្យុ
ទូរទស្សន៍ និងបណ្តា
ញសង្គម



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ក)

១០. បង្កើតកម្មវិធី
ដៃគូពិភាក្សាលើប្រធាន
បទទឹកស្អាតតាមវិទ្យុ
និងបណ្តាញសង្គម



**កម្មវិធី ទឹកស្អាត និងអនាម័យ
ប្រធានបទ៖ គុណភាពទឹកស្អាត**

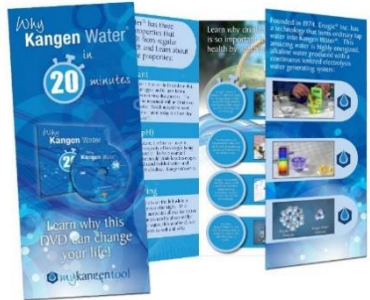
នៅថ្ងៃសុក្រ ទី០៧ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៧ ម៉ោង១២:០០-១:០០រសៀល
ចូលរួមតាមរយៈ៖ ០១២ ៩៩៩ ០១៨, ០៨៧ ៩៩៩ ០១៨ និង ០៩៧ ៥ ៩៩៩ ០១៨

 វិទ្យុគ្រួសារ FM 99.5 MHz

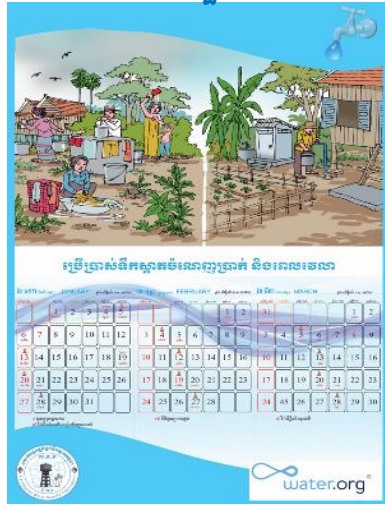


៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

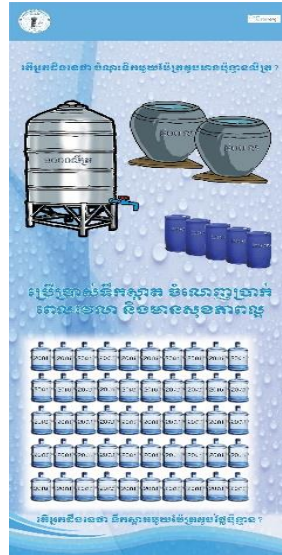
ខិត្តប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយ និងស្លឹកគំរូ



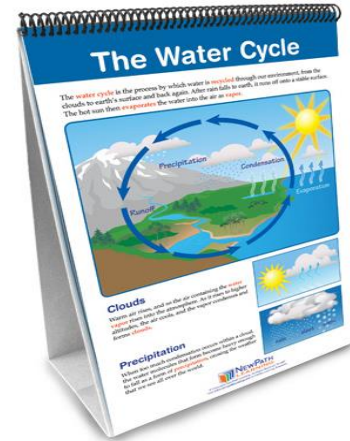
ប្រតិទិនព្យួរជញ្ជាំង



រូបភាពផ្ទាំងបដាបញ្ជី



ផ្ទាំងរូបភាពអប់រំ



សៀវភៅចំណេះដឹងទូទៅ



ផ្ទាំងបដាអប់រំធំ (ប៉ាណូ)

១១. ប្រើប្រាស់សម្ភារៈ
ផ្សព្វផ្សាយ



សារអប់រំសំខាន់

គុណប្រយោជន៍នៃសមាគមន៍ ដែលប្រើប្រាស់ទឹកស្អាត

ប្រយោជន៍រួមមាន

- សុខភាពល្អ
- ជីវភាពធូលា
- ចំណាត់ថ្លៃ និងធានាជល
- អាចទិញប្រើប្រាស់បាន

បញ្ហាប្រឈមរបស់សមាគមន៍ ដែលមិនមានទឹកស្អាតប្រើប្រាស់

- ថ្លៃទាបប្រើប្រាស់ទឹកស្អាត
- ប្រភេទទឹកមិនស្អាត ខ្លាំងស្រួចខ្លាំង
- វាចន្តប្រភេទទឹកស្អាតមិនល្អ
- មិនមានសេវាប្រឹក្សាប្រយោជន៍ និងគ្រូបង្រៀន
- ថ្លៃទាបប្រើប្រាស់ ធានាជលមិនបាន និងគុណភាពទឹក



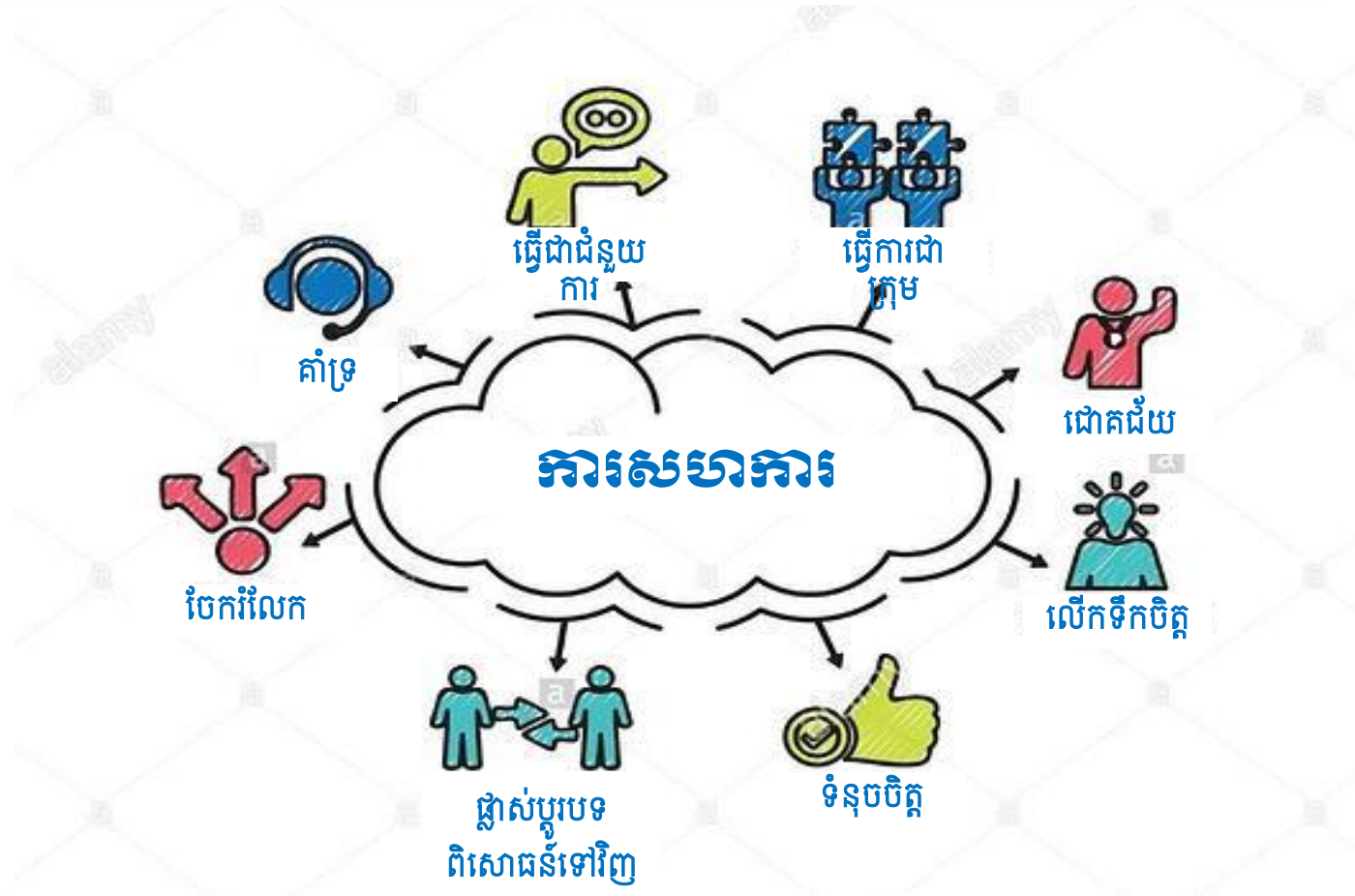
៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (ត)

១២. បញ្ហាបក្សាផ្សព្វផ្សាយពី
សេវាទឹកស្អាតតាមរយៈកម្មវិធី
នានាក្នុងសហគមន៍ដូចជាថ្ងៃ
សីល បុណ្យភូមិ កម្មវិធីប្រជុំ
នានា



៤. វិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ (តចប់)

១៣. សហការជាមួយអង្គការ
នានាក្នុងការផ្សព្វផ្សាយអំពីសេ
វាទឹកស្អាត



សូមអរគុណ
 ចំពោះការចូលរួមរបស់ឯកឧត្តម
 លោកជំទាវ លោក
 លោកស្រី អ្នកនាង កញ្ញា!

