ဝင်ငွေကောက်ခံမှု ပုံစံ (၈) မျိုး



၁။ ပုံသေဈေးနှုန်း



၂။ လေလံပုံစံ



၃။ ကျသေလောက်ရှင်း



၄။ လိုင်စင်ပုံစံ



၅။ ရလဒ်အာမခြေပြု



၆။ မုတ်ဆိတ်ရိတ်ဓားပုံစံ



၇။ လစဉ်ကြေးပုံစံ



၈။ အချိန်အားဖြင့်



မာသင်



၁။ ပုံသေဈေးနှုန်း

Fixed Price

ပုံသေဈေးနှုန်း (fixed price) ဆိုတာ ဘူဖေးလိုပေါ့။

ကြိုက်သလောက်စား ဒီဈေးပဲ။

စားသုံးသူတွေအတွက် တန်တယ်ဆိုတဲ့ခံစားချက်မျိုးဖြစ်ပေါ်စေတယ်။

သုံးစွဲမှုကို မြင့်တက်စေတယ်။

အလဟသဖြစ်မှုကိုတော့ ကောင်းကောင်းထိန်းချုပ်နိုင်ရမယ်။



၂။ လေလံပုံစံ

Auction

လေလံပုံစံ (Auction) ကောက်ခံခြင်း ဆိုတာ လေလံပစ်ပြီးရောင်းတာ။ ဒီအတိုင်းရောင်းလို့ရရဲ့သားနဲ့ ဘာဖြစ်လို့ လေလံပစ်တာလဲ ဆိုတော့ ဈေးပိုရအောင်ပေါ့။

ရှားပါးတဲ့ ပစ္စည်းဖြစ်ရမယ်။

လိုအပ်ချက် ရှိတဲ့ပစ္စည်းဖြစ်ရမယ်။

ဈေးကွက်ကြီးရင်ကြီးသလို ဈေးနှုန်းဖြစ်နိုင်တယ်။

အားနည်းချက်ကတော့ အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ ရောင်းလို့ မရတာပဲ။



၃။ ကျသလောက်ရှင်း

Pay as you go

ကျသလောက်ရှင်း (pay as you go) ပုံစံပေါ့။

ကိုယ်စားသလောက်၊ ကိုယ်သုံးသလောက်ပဲ ရှင်းဆိုတဲ့သဘောပေါ့။

စားသုံးသူဘက်ကကြည့်ရင် သဘာဝအကျဆုံးကောက်ခံနည်းလို့ပြောလို့ရ

တယ်။ ဒီပုံစံမသုံးခင် ကိုယ့်ပစ္စည်းကို စားသုံးသူတွေအသုံးပြုမှုသတင်း

အချက်အလက်တွေကိုတော့ ကောင်းကောင်း စမ်းစစ်နိုင်ရမယ်။



၄။ လိုင်စင်ပုံစံ

Licensing

licensing ဆိုတာ အသုံးပြုခွင့်လိုင်စင်သဘောမျိုးပေးပြီး Royalty fee ကောက်ခံတာမျိုးပေါ့။ ကိုယ့်ရဲ့ ကာယ ဉာဏ်ပညာစဉ်းကို ပုဒ်ပြတ်ရောင်းလိုက်တာမျိုးမဟုတ်ပဲ သီးသန့် အသုံးပြုခွင့်ပေးတယ် အဲဒီအတွက် ဝင်ငွေပေါ်မှာ အခကြေးငွေကောက်ခံတယ်။ ဒီသဘောမျိုးပေါ့။

နာမည်တစ်ခုရှိပြီးသားဖြစ်ရမယ်။

အသုံးပြုသူများမှ ဖြစ်မယ်၊ ဒါမှလဲ ဝင်ငွေကောင်းနိုင်မယ်။



၅။ ရလဒ်အခြေပြု

Performance based

Performance-based ဆိုတာကတော့ ရလဒ်ကောင်းရင်ကောင်း သလောက်ပေးပါပေါ့။ ဥပမာ Google ရဲ့ pay-per-click လိုပေါ့။ ကြော်ငြာပေးမယ်။ လူတွေ စိတ်ဝင်စားလို့ ကလစ်မှ ငွေပေးပါပေါ့။ သူ့အနေနဲ့က ကြော်ငြာပေးမယ်။ လူတွေကြည့်တာမကြည့်တာ မသိဘူး။တစ်ခါတည်း ကြော်ငြာခဘယ်လောက် ဆိုပြီးကောက်လို့ရတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲ့လိုမ ကောက်ခံဘူး။ ကြည့်တဲ့သူတွေထဲက တစ်ယောက်ယောက်က စိတ်ဝင်စားလို့ ကလစ်နိပ်မှ တစ်ယောက်စာပဲ ပေး .. ဆိုပြီးကောက်ခံတာ။



၆။ မုတ်ဆိတ်ရိတ်စားပုံစံ

Razor & Blade

မုတ်ဆိတ်ရိတ်စားကောက်ခံနည်း (Razor and blade) ဆိုတာက မုတ်ဆိတ်ရိတ်တံ (Razor) ပေါ်မှာ အမြတ်မယူပဲ ရိတ်စား (blade) ပေါ်မှာပဲ အမြတ်ယူထားပြီး ရေရှည်စားသလိုပေါ့။

ဆင်းကဒ် လဲ ဒီလိုပဲ။

အင်တာနက်ဒေတာစက်တွေလဲ ဒီလိုပဲ။

တီဗွီလိုင်းတွေလဲ ဒီလိုပဲ ကောက်တယ်။

အချို့ဆိုရင် ရိတ်တံကို အလကားပေးတယ် .. ပြီးမှ ရိတ်စားပေါ်မှာ အမြတ်စားတယ်။



၃။ လစဉ်ကြေးပုံစံ

Subscription

လစဉ်ကြေး (Subscription) ဆောက်ခံနည်းဆိုတာ မဂ္ဂဇင်းတွေ၊ ဇာတ်ကားချန်နယ်တွေ ဥပမာ Netflix, Dropbox ကို့လိုလုပ်ငန်းတွေ လုပ်လေ့ရှိတဲ့ ဆောက်ခံနည်းပုံစံပေါ့။

စားသုံးသူအတွက်လဲကောင်းသလို လုပ်ငန်းအတွက်ကလဲ ကုန်ကျစားရိတ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်တယ်၊ ဝယ်လိုအား ကို သိတော့ ပုံသေဝင်ငွေတစ်ခုကို လစဉ် ပုံမှန်မျှော်မှန်းလို့ရတာ အားသာချက်ပါပဲ။

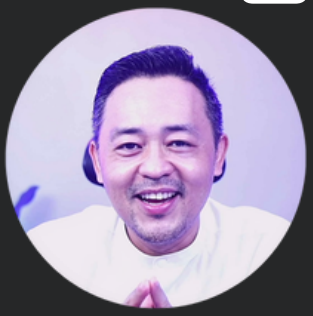


၈။ အချိန်အားဖြင့်

Hourly based

ပေးရတဲ့အချိန်အတွက် ကောက်ခံတာပေါ့။ တစ်နာရီကို ဘယ်လောက်.. စသည်ဖြင့်ပေါ့။ ပညာရှင်အများစုက ပေးရတဲ့အချိန်အတွက် ကောက်ခံလေ့ရှိတယ်။ အချို့ပစ္စည်းတွေကို ဌားရမ်းတဲ့အခါမျိုးမှာလဲ အချိန်အားဖြင့်ကောက်ခံကြတယ်။ အချို့အခန်းတွေကို နာရီပိုင်း ကောက်ခံကြတယ်။ အားနည်းချက်ကတော့ အချိန်ဆိုတာ ကန့်သတ်ချက်ရှိတယ်။ ဒါကြောင့် ဝယ်လိုအားများလာရင် အချိန်တိုးလို့မရတော့ ဈေးနှုန်းကိုပဲ မြင့်ရလေ့ရှိတယ်။

မာသင် အကြောင်း



စီးပွားရေးကို စိတ်ဝင်စားတယ်။

စီးပွားရေးပညာရပ်နဲ့ပဲ အမေရိကားမှာ ဘွဲ့ရတယ်။

စီးပွားရေးအကြောင်းတွေကို စာသင်တယ်။

စီးပွားရေးအကြောင်းများ စာရေးတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အကြံပေးတယ်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်ကနေ .. ၂၀၂၄ ခုချိန်ထိမရပ်သေးဘူး..

၁၆ နှစ်ရှိခဲ့ပြီ။

လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး (၈,၀၀၀)ကျော်လောက်ကို

အကြံပေးနိုင်ခဲ့တယ်။

ပညာဒါနတွေလုပ်တယ်။

စာဖတ်သူပေါင်း ၁.၅ သန်းလောက်ကိုအကျိုးပြုနိုင်ခဲ့တယ်။

ဆက်ပြီးတော့ အကျိုးရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်

ကြိုးစားနေတယ်...