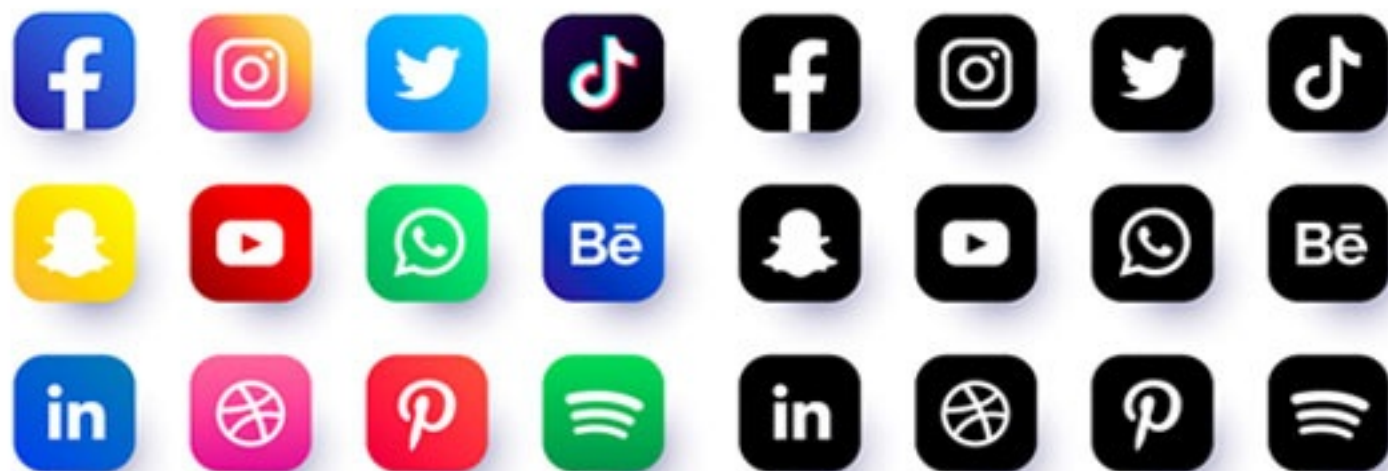


ဆိုရှယ်မီဒီယာမားကတ်တင်း

သက်ပိုင်



‘ Social Media ပေါ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်မယ်ဆိုရင်’ Facebook, Twitter, Instagram နှင့် YouTube များပေါ်တွင် လွယ်လွယ်ကူကူ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်နည်းများနှင့် အခြား အသုံးဝင်နည်းလမ်းများ

Alex Jenkins

မာတိကာ

ပဏာမ

အခန်း(၁) Facebook ပေါ်တွင် ပရိသတ်များရှာဖွေခြင်း

အခန်း(၂) Twitter ကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုခြင်း

အခန်း(၃) Instagram အသုံးပြုခြင်း၏ အခြေခံများ

အခန်း(၄) YouTube - စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် Video Marketing အခြေခံများ

အခန်း(၅) သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အသုံးပြုသင့်တဲ့ အခြားသော Platformများ

နိဂုံး

ပဏာမ

Social Media ကို အသုံးပြုပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ဖို့ သင့်တော်တဲ့ Social Media တစ်ခုကို ရွေးချယ်ဖို့ဆိုတာ အနည်းငယ်စဉ်းစားရကျပ်ပါ တယ်။ နေ့စဉ် နည်းပညာနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်နေတဲ့ သူတွေတောင်

အင်မတန် များပြားလှတဲ့ Social Media တွေထဲက အသင့်တော်ဆုံးတစ်ခုကို ရွေးချယ်ရတာ ခက်ခဲလှပါတယ်။ ထိုကဲ့သို့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းဖို့အတွက် ဒီစာအုပ်လေးက ကူညီပေးမှာပါ။ ဒီစာအုပ်ထဲမှာ စာဖတ်သူတွေအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်တော့မယ်ဆိုရင် အင်တာနက်ပေါ်မှာ ပရိသတ်ဘယ်လိုရှာမလဲ၊ ကုန်ပစ္စည်း အရောင်းနှုန်း ဘယ်လိုမြှင့်တင်မလဲဆိုတာနဲ့ ဘယ်လို Website တွေကို အသုံးပြုသင့်သလဲဆိုတာတွေအပြင် အကောင်းဆုံး Social Media အချို့နဲ့ ၎င်းတို့ကို အသုံးပြုဖို့ အကောင်ပြုလုပ်နည်းတို့ကိုပါ ဖော်ပြပေးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကဲ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်ပြီး ဖောက်သည်များများရဖို့အတွက် ဒီစာအုပ်လေးကနေ ကူညီသွားမှာ ဖြစ်တဲ့အတွက် စိတ်ချလက်ချ သာနေပါတော့ဗျာ။

အခန်း (၁) သင့်ရဲ့ ပရိသတ်ကို ရှာဖွေခြင်း

Facebook

ယနေ့ခေတ်မှာ Facebook (ဖေ့စ်ဘွတ်ခ်)ဆိုတာ လူသိအများဆုံးနဲ့ အကျော်ကြားဆုံး ဆိုတာ မငြင်းနိုင်ပါဘူး။ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းပညာကို အတန်အသင့်နားလည်တဲ့ ခေတ်သစ်လူမှုအဖွဲ့အစည်းက လူအများစုဟာဆိုရင် အင်တာနက်နဲ့ နေသားတကျဖြစ်လာကြပါပြီ။ တချို့က ကောလိပ်ကျောင်းက သူငယ်ချင်းဟောင်းတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ဖို့ သုံးကြသလို တချို့ကတော့ မွေးနေ့ပွဲတွေ အပျော်တမ်း သိုသိုသိပ်သိပ် ပြင်ဆင်ပေးဖို့အတွက် သုံးကြပါတယ်။

ဒီစာအုပ်အရဆိုရင်တော့ အခန်း (၁)မှာ မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ အကြောင်းအရာ

တွေကို ရည်ရွယ်ထားတဲ့ ပရိသတ်တွေဆီ ရောက်ရှိနိုင်အောင်နဲ့ စာဖတ်သူ တို့ရဲ့ နေ့စဉ်ဘဝမှာ ဒီအကြောင်းအရာတွေကို အသုံးပြုနိုင်အောင် Facebook ကို လုပ်ငန်းသုံးအနေနဲ့ ဘယ်လိုအသုံးပြုမလဲဆိုတာကို ဖော်ပြ သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အကယ်၍ သင်ဟာ Socia media marketing (အင်တာနက်ပေါ်မှ တစ်ဆင့် ရောင်းချခြင်း) အကြောင်းအရာကို တစ်ခါမှ မဆွေးနွေးဖူးဘူးဆို ရင်တော့ ဒါဟာ သင့်အတွက် နည်းနည်းတော့ အနေခက်စေမှာပါ။ အဲဒီ တော့ ပထမဆုံးအနေနဲ့ သင်ဟာ ဘာစီးပွားရေး လုပ်ချင်တာလဲဆိုတာရယ် Facebookက သင့်စီးပွားရေးကို စီမံခန့်ခွဲဖို့အတွက် မှန်ကန်တဲ့ နည်းလမ်း တစ်ခုလားဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချရပါမယ်။

ဥပမာ ကုန်စုံဆိုင်ဖွင့်ချင်တဲ့သူက Social media မှတစ်ဆင့်ရောင်းချမယ် ဆိုရင် အခြား သုံးဝင်မှုတွေရှိပေမဲ့လို့ ထိရောက်မှာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာ ဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ Facebookဆိုတာက သတင်းအချက်အလက်တွေအပေါ် မှာ ဝေဖန်မှုတွေ၊ မျှဝေမှုတွေ အပြင် အတွေးအခေါ်အသစ်တွေကို ဆွေးနွေး တဲ့နေရာကြီး တစ်ခုဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ အဲဒီတော့ ကုန်စုံဆိုင်တစ်ခုအတွက်ဆို ရင်တော့ ချက်ပြုတ်နည်းတွေ၊ အရောင်းအဝယ်တွေနဲ့ Scan (စကန်)ဖတ်ပြီး အသုံးပြုနိုင်တဲ့ ဈေးဝယ်ကူပွန်တွေ စတဲ့ စတဲ့ အရာအားလုံးကို အသုံးပြုနိုင် မဲ့ Website (ဝက်ဘ်ဆိုဒ်) တစ်ခုထောင်တာက ပိုပြီးကောင်းတဲ့ ရွေးချယ်မှု ဖြစ်ပါတယ်။(နောက်တွင် အသေးစိတ် ရှင်းပြထားသည်။) ဒါပေမဲ့လည်း သင်ဟာ အလွတ်တမ်း ဓာတ်ပုံဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တာဆိုရင်တော့ Facebookဟာ သင့်ခြေလှမ်းတွေ စတင်ဖို့အတွက် နေရာကောင်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကဲ အခုတော့ Facebookက သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ သတင်းတွေကို ဖြန့်ဝေဖို့နဲ့

သင့်ဦးတည်ချက်ထားရမဲ့ ပရိသတ်ကို ရှာဖွေအတွက် တကယ့်ကို ကောင်းမွန်
တဲ့ နေရာတစ်ခုဖြစ်တယ်ဆိုတာ သိပြီးပြီဆိုတော့ ခုနက ဓာတ်ပုံလုပ်ငန်း
ဥပမာကို ပြန်စဉ်းစားကြည့်ရအောင်။ သင်က ဘယ်လို ဓာတ်ပုံတွေ ရိုက်တဲ့
သူလဲ။ အလှပုံတွေလား၊ ရှုခင်းပုံတွေလား၊ ဒါမှမဟုတ် မင်္ဂလာဆောင်ပုံတွေ
လား။ သင်ဟာ အလှပုံရိုက်ရတာ အားသာတဲ့သူဆိုရင်တော့ သင့်အတွက်
လုပ်ငန်းလိပ်စာကတ်တွေမှာ ပုံကောင်းကောင်းလိုနေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့
လူရွေးပွဲဝင်ဖို့ ပုံကောင်းကောင်းလိုနေတဲ့ သရုပ်ဆောင်တွေ ရှိနေနိုင်တာ
ကြောင့် လုပ်ငန်းပိုင်းရော အနုပညာ အသိုင်းအဝိုင်းထဲကိုပါ သင့်ဈေးကွက်
ကို ချဲ့ထွင်သင့်ပါတယ်။ သင်က ရှုခင်းပုံတွေကို သဘောကျတတ်တဲ့သူဆို
ရင်တော့ သင့်အရည်အချင်း ဘယ်လောက်ရှိကြောင်းနဲ့ သင်ဘယ်လောက်
ကျော်ကြားကြောင်း ပြသဖို့အတွက် သင်သိတဲ့ သူတွေနဲ့ (National
Geographic ၊ Time)စတဲ့ နာမည်ကြီးတဲ့ မဂ္ဂဇင်းတိုက်တွေရဲ့ Facebook
groups တွေကို လုပ်ငန်းရဲ့ Facebookစာမျက်နှာကို Like လုပ်ထားဖို့
အတွက် ဖိတ်ခေါ်နိုင်ပါတယ်။ သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ အကြောင်းအရာတွေက
မကြာခဏဆိုသလို လူအများရဲ့ ကြိုက်နှစ်သက်မှုနဲ့ မျှဝေမှုတွေရရှိတယ်ဆို
ရင် နာမည်ကြီးစာအုပ်တိုက်တွေက သတိထားမိမှာ အမှန်ပါပဲ။ (အောက်
တွင် အကျယ်တဝင့် ဖော်ပြထားသည်။) နောက်ပြီး သင်ဟာ စေ့စပ်ပွဲတွေနဲ့
မင်္ဂလာပွဲဓာတ်ပုံတွေကို ရိုက်တဲ့သူဆိုရင်တော့ အသက်နှစ်ဆယ်နောက်ပိုင်း
လေးတွေရဲ့ မင်္ဂလာပွဲတွေကိုသေချာရိုက်ပြပါ။ သူတို့ရဲ့ မိဘပုံတွေပါ ပါပါ
စေ။ ဒါက နားလည်ရခက်ပေမဲ့လို့ သင်မလိုချင်တဲ့အသက်အရွယ်အပိုင်း
ပရိသတ်ကို ဖယ်ထုတ်လိုက်တာထက် ဦးတည်ထားမဲ့ ပရိသတ်ကိုချဲ့ထွင်
လိုက်တာ ပိုပြီးအကျိုးရှိစေပါတယ်။ အကယ်၍ သင်က အသက်နှစ်ဆယ်
နောက်ပိုင်းတွေနဲ့ သုံးဆယ် အရွှေ့ပိုင်းအရွယ်တွေကို အဓိကထားပြီး

ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ သင်ရည်ရွယ်ထားတဲ့ အသက် အပိုင်းအခြား စုံတွဲတွေရဲ့ မင်္ဂလာဆောင် ပုံတွေတင်တာ၊ ဒါမှမဟုတ် သင် ရိုက်ပေးဖူးတဲ့ မင်္ဂလာဆောင်တွေအကြောင်း အတွေ့အကြုံတွေရေးသား တာမျိုးတွေ လုပ်နိုင်ပါတယ်။

ဒါဆို သင်က လုပ်ငန်းအတည်တကျ တည်ထောင်တာထက် အလွတ် တမ်း အနုပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တာဆိုရင်ရော။ ဒီအတွက်လည်း Facebookက သင့်အတွက် အသုံးဝင်နေပါသေးတယ်။ အရင် ဥပမာတွေနဲ့ လုံးဝ မတူတဲ့ နောက်တစ်ခုကို စဉ်းစားကြည့်ရအောင်။ အကယ်၍ Facebookအသုံးပြုသူတစ်ယောက်ဟာ စာရင်းကိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ဖို့ ဆန္ဒရှိတယ်ဆိုပါစို့။ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းအကြောင်း ကြော်ငြာဖို့အတွက် ကိုယ်ပိုင် အကောင့်ကနေ လုပ်ငန်းအတွက် Facebookစာမျက်နှာတစ်ခု ဖန်တီးလို့ရပါတယ်။ ဦးတည်ချက်ထားရမဲ့ ပရိသတ်အနေနဲ့တော့ အခွန်ပေးဆောင်နိုင်တဲ့အသက်အရွယ်ဖြစ်တဲ့ အသက် ၁၈နှစ်ပြည့်ပြီးသား သူတွေကို ထားသင့်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ Facebook သုံးဖို့အတွက် အငယ် ဆုံးအသက်ဟာ ၁၃နှစ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သတိထားရပါမယ်။ အဲဒီတော့ သင် က သင့် ယမကာဆိုင်ရဲ့ Facebook စာမျက်နှာကို Like လုပ်ဖို့ အနီးအနားက လူတွေကို Invite (ဖိတ်ခေါ်)လိုက်တယ်ဆိုရင် အသက်မပြည့်သေးတဲ့သူတွေ အတွက် အသေးအဖွဲ့ ကိစ္စတွေကိုပါ လိုက်ပြီး ဂရုစိုက်နေရဦးမှာ ဖြစ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် ကိုယ်ဦးတည်တဲ့ ပရိသတ်ကို သေသေချာချာ ရွေးဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ နောက်ထပ် အသက်အရွယ်ဦးတည်ထားဖို့ အရေးကြီးတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုပြောပါဆိုရင် လူကြီးတွေအတွက် အိမ်တိုင်ရာရောက် ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့လုပ်ငန်းမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်း အတွက်ဆိုရင် သင်က သက်ကြီးပိုင်းတွေနဲ့ ၎င်းတို့ရဲ့ ကလေးတွေကို အိမ်အ

ပြောင်း အရွှေ့ အနေအထိုင် ကိစ္စတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စာရင်းကိုင်လုပ်ငန်းတွေအရဆိုရင် ဈေးကွက်ကို စီမံခန့်ခွဲတဲ့အခါမှာ ရုံး လုပ်ငန်းပိုင်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အမျိုးမျိုးသော ဝန်ဆောင်မှုတွေကို အသေးစိတ်ရေးသားထားတဲ့ Post (ကြော်ငြာ)တွေ အဆက်မပြတ် ဖော်ပြ ထားခြင်းဟာ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးရှိစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရာသီ အလိုက် အခြားလုပ်ငန်းများ ဥပမာ နွေရာသီမှာ မင်္ဂလာဆောင်တွေ အတွက် နိုတြီဘာသာပြန် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ပေးခြင်းနဲ့ အခွန်ဆောင်ရမဲ့ ကာလတွေမှာ အခွန်အစားဆောင်ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ အစရှိတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုလည်းလုပ်ကိုင်ကာ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင် နိုင်ပါသေးတယ်။

အဲဒီတော့ ဒီလုပ်ငန်းတွေမလုပ်ခင် အောက်မှာဖော်ပြထားတဲ့ Facebook ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်အချို့ကို သိထားဖို့လိုပါတယ်။

Status (ကြော်ငြာများ)

Status ဆိုတာကတော့ သင့် Facebookပေါ်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ သတင်း အချက်အလက်တွေကို ဆိုလိုပါတယ်။ Facebookအသုံးပြုသူတိုင်းရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ပုံရဲ့ အောက်မှာ သင်ဖော်ပြချင်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို ရေးသားနိုင်မဲ့ နေရာလေးကိုတွေ့နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီနေရာမှာ သင့်လုပ်ငန်း အကြောင်းအရာတွေ၊ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းတဲ့ သတင်းတွေကို ဖတ်ရှုနိုင် မဲ့ နေရာ (links) တွေကို ဖော်ပြနိုင်မဲ့အပြင် သင့်ပရိသတ်တွေနဲ့ တိုက်ရိုက် စကားပြောနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Like(ကြိုက်နှစ်သက်မှု)

Like ဆိုတာကတော့ သူ့အဓိပ္ပာယ်အတိုင်းပါပဲ။ သင် Facebookပေါ်တင် တဲ့ အကြောင်းအရာကို ဖတ်ရှုသူတွေ ကြိုက်နှစ်သက်တယ်ဆိုရင် Statusရဲ့

အောက်ခြေနားမှာရှိတဲ့ Like ဆိုတဲ့ ခလုတ်လေးကို နှိပ်လို့ရပါတယ်။ သင့် statusက နာမည်ကြီးလေ Like များများရလေဖြစ်ပါတယ်။ မကြာသေးခင်က Facebookမှာ အသုံးပြုသူတွေအတွက် Post တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ၎င်းတို့ဘယ်လိုခံစားရလဲဆိုတာကိုပါ ဖော်ပြနိုင်မဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်အသစ်လေးပါ ထည့်ထားတာမို့ အသုံးပြုသူတွေအနေနဲ့ စိတ်ဆိုးခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ခြင်း၊ ရယ်မောခြင်း အစရှိတဲ့ ခံစားချက်တွေကို ဖော်ပြနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Like ခလုတ်က သင်ရဲ့ ဓာတ်ပုံတွေအတွက်လည်း အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။

Comment (သုံးသပ်ချက်)

သင် Post တစ်ခုတင်လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အောက်ခြေနားမှာ သင့် Postအတွက် သုံးသပ်ချက်တွေ၊ ထင်မြင်ချက်တွေရေးသားနိုင်တဲ့ နေရာလေးကို တွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သင့် Status ကို မြင်ရတဲ့မည်သူမဆို commentပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ (comment အရ မည်သည့်ပရိသတ်တွေကို အဓိကထားရမယ်ဆိုတာ ခွဲခြားနိုင်မှာဖြစ်ပေမဲ့ လုပ်ငန်းအရတော့ သင့်ရဲ့ Post တွေကို အားလုံးမြင်နိုင်အောင် Public အနေနဲ့ ထားသင့်ပါတယ်။) ဓာတ်ပုံတွေကိုလည်း comment ပေးလို့ရပါတယ်။

Share(မျှဝေမှု)

Online marketing (အင်တာနက်ပေါ်မှ တစ်ဆင့် အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ခြင်း) ဆိုတာ ဒီတစ်ဆင့်မှာ တကယ်ပြီးမြောက်တယ်လို့ ဆိုလို့ရပါတယ်။ သင့်ရဲ့ Post သို့မဟုတ် ဓာတ်ပုံကို တစ်ယောက်ယောက်က အမှန်တကယ် ကြိုက်နှစ်သက်တယ်ဆိုရင် Like ပြုလုပ်ခြင်းအပြင် Like ခလုတ်ရဲ့ ဘေးမှာ ရှိတဲ့ Share ဆိုတဲ့ ခလုတ်ကိုနှိပ်ပြီး သင့်ရဲ့ Post တွေကို အခြား စာမျက်နှာတွေ၊ ၎င်းတို့ မိတ်ဆွေတွေရဲ့ စာမျက်နှာတွေ သို့မဟုတ် အခြားသူတွေဆီကို Private messageတွေကတစ်ဆင့် ပေးပို့နိုင်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ဆောင်ချက်လေးတွေနဲ့ စီးပွားရေးဗျူဟာလေးတွေကတော့ ရင်းနှီးဖို့လွယ်ကူပြီး အသုံးဝင်တဲ့ ကိရိယာလေးတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ အချုပ်အနေနဲ့ဆိုရင် သင်ဘယ်လိုစီးပွားရေးကို စိတ်ဝင်စားတယ်ဆိုတာ သင့်ထုတ်ကုန်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို အသုံးပြုမဲ့ လူထုကို သေချာဆန်းစစ်ပြီး ပရိသတ်အစစ်အမှန်ကို ရှာဖွေကာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။ ပြီးတော့ ရှုခင်းပုံ ဓာတ်ပုံ လုပ်ငန်းကလိုပဲ သင်ဟာ ပရိသတ်ကို တစ်မျိုးတည်း သီးသန့် သတ်မှတ်ထားစရာမလိုဘူးဆိုတာ သတိထားပါ။ သင်သာ ဝီရိယ ရှိရှိနဲ့ Facebook စာမျက်နှာမှာ အဆက်မပြတ် Post တင်နိုင်မယ်ဆိုရင် လူတွေက သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ သတင်းတွေကို Share ကျမှာဖြစ်ပြီး သတင်းကောင်းရလာကာ ပရိသတ်တွေစုဆောင်းမိလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင် မယုံနိုင်ဘူးမဟုတ်လား။ Humans of New York ဆိုတဲ့ blog အကြောင်းနဲ့ သူတို့ဘယ်လို စတင်ခဲ့သလဲဆိုတာသာ ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

အကောင့်တစ်ခု ပြုလုပ်ခြင်း

အခုတော့ သင့်အတွက် Facebookအကောင့်တစ်ခု ပြုလုပ်ဖို့ တစ်ဆင့်ချင်းစီ စလိုက်ရအောင်။

သင့်လုပ်ငန်းအတွက် Facebookစာမျက်နှာ တစ်ခု ပြုလုပ်ဖို့ သင့်မှာ ကိုယ်ပိုင်အကောင့် တစ်ခုရှိဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင့်အတွက် ကိုယ်ပိုင်အကောင့်တစ်ခု မှတ်ပုံတင်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ သင့်မှာ အကောင့်တစ်ခုရှိပြီးသားဆိုရင်တော့ နောက်အပိုဒ်ခွဲတစ်ခုကို ကျော်ဖတ်လို့ရပါပြီ။

Facebookအကောင့်တစ်ခု ပြုလုပ်ခြင်း

အဆင့်(၁)

ပထမဆုံး www.facebook.com ဆိုတဲ့ website ကိုသွားရပါမယ်။ Facebookအကောင့် ပြုလုပ်ဖို့အတွက်က Free ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာပိုက်ဆံမှ

ပေးစရာမလိုပါဘူး။ သူတောင်းတဲ့ အချက်အလက်တွေကို ဖြည့်စွက်ပါ။ စည်းကမ်းချက်များ၊ မူဝါဒများကို ဖတ်ရှုပြီးနောက် Sign up ကို နှိပ်ပါ။

အဆင့်(၂)

Facebookက စက္ကန့် အနည်းငယ်အတွင်းသင့်ဆီ အတည်ပြုကြောင်း Code ပေးပို့ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ထို့နောက် Confirm your mobile number (သင့်ဖုန်းနံပါတ်ကို အတည်ပြုပါ)ဆိုတဲ့ စာမျက်နှာကိုသွားပြီး Enter your code (ကုတ်ရိုက်ထည့်ပါ)ဆိုတဲ့ အကွက်လေးထဲမှာ Facebookက ပို့ပေးလိုက်တဲ့ Code နံပါတ်ရိုက်ထည့်ပါ။

(၁) အကယ်၍ အတည်ပြုကုတ် မရရှိပါက သင်မှတ်ပုံတင်တဲ့ ဖုန်းနံပါတ်မှန်မမှန် ပြန်လည်စစ်ဆေးပါ။ မမှန်ခဲ့ပါက Change your number ဆိုတဲ့ အကွက်မှာ ဖုန်းနံပါတ်အမှန်ကို ပြန်ရိုက်ထည့်ပြီးနောက် အဆင့် (၂)ကို ပြန်လည်ဆောင်ရွက်ပါ။

(၂) အကယ်၍ သင်က ဖုန်းနဲ့ အသုံးပြုနေတာဆိုရင် ကွန်ပျူတာနဲ့လည်း ပြောင်းလဲအသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ (ကွန်ပျူတာနှင့် အသုံးပြုခြင်းသည် ပိုမိုလွယ်ကူပါသည်။) ပြီးနောက် အတည်ပြုကုတ်ရရှိပါက Enter your code နေရာတွင် ရိုက်ထည့်ပေးပါ။

(၃) အကယ်၍ နောက်ထပ် အတည်ပြုကုတ် ရရှိရန်လိုအပ်ပါက Resend Confirmation SMS ကို နှိပ်ကာ ထပ်မံတောင်းခံနိုင်ပါတယ်။ code ရရှိပါက အဆင့် (၂)ကို ပြန်လည်ဆောင်ရွက်ပါ။

အဆင့်(၃)

အတည်ပြုကုတ် ရိုက်ထည့်ပြီးနောက် သင့်ဖုန်းနှင့် Facebookပေါ်တွင် အတည်ပြုပြီးဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြမည် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့နောက် Ok ကိုနှိပ်ကာ သင့်ရဲ့ Facebook အကောင့်သစ်ကို အသုံးပြုနိုင်ပါပြီ။ Facebookသည်

သင့်ရဲ့ ဖုန်းနံပါတ်ကို မှတ်သားထားမည်ဖြစ်ပြီး သင့် အကောင့်ကို အလိုအလျောက် အမြဲတမ်း ဝင်ရောက် အသုံးပြုနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ပြီးနောက် သင်သည် Facebookမှ သတင်းတို့ ပေးပို့ခြင်းကို STOP ကိုနှိပ်ကာ ရပ်တန့်လိုက်ပါက နောင်တွင် သတင်းတို့များ ရရှိတော့မည်မဟုတ်ပါ။ အကယ်၍ သင်ဟာ Facebookမှ သတင်းတို့များကို ရယူထားပါက ငွေကြေး ကောက်ခံမှုရှိမည်ဆိုတာ သတိပြုပါ။

အခုကစပြီးတော့ ပုံတင်ခြင်း၊ သူငယ်ချင်းများနှင့် ချိတ်ဆက်ခြင်း၊ Post များတင်ခြင်း အစရှိသဖြင့် လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို လုပ်ဆောင်နိုင်ပါပြီ။ အခုတော့ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် Facebookစာမျက်နှာတစ်ခု ပြုလုပ်ကြည့်ရအောင်။

လုပ်ငန်းသုံး Facebook စာမျက်နှာတစ်ခု ပြုလုပ်ခြင်း

အဆင့်(၁)

ယခင်အတိုင်းပဲ www.facebook.com သွားကာ Log in လုပ်ပါ။ ပြီးနောက် Facebookရဲ့ ဘယ်ဘက်စွန်းရဲ့ အောက်ခြေကိုသွားပြီး Pages နေရာက Creat Page (စာမျက်နှာ ပြုလုပ်ပါ။)ဆိုတဲ့ နေရာကိုနှိပ်ပါ။

အဆင့်(၂)

လုပ်ငန်းအတွက် သင့်တော်တဲ့ အမျိုးအစားကို ရွေးချယ်ပါ။ Local Business and Place ဆိုတဲ့ ခလုတ်ကို ရွေးချယ်ဖို့ အကြံပြုပါရစေ။

အဆင့်(၃)

Local Business and Place ဆိုတဲ့ ခလုတ်ကိုရွေးချယ်ပြီးနောက် သင့်လုပ်ငန်းအမျိုးအစား၊ နာမည်၊ လိပ်စာနဲ့ ဖုန်းနံပါတ်အစရှိတဲ့ အချက်အလက်များအား ပေးထားသည့်နေရာတွင် တိတိကျကျဖြည့်စွက်ရ

ပါမယ်။ Facebookစာမျက်နှာအတွက် စည်းကမ်းချက်များကို ဖတ်ရှုပါ။
၎င်းတို့ဟာ အသုံးဝင်တဲ့ အချက်အလက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။

အဆင့်(၄)

လိုအပ်တဲ့အချက်အလက်များ ဖြည့်စွက်ပြီးနောက် သင့်လုပ်ငန်း
အကြောင်း ဖော်ပြချက်အား တိုတိုနှင့် ထိထိမိမိ ရေးသားကာ လူအများသို့
မိတ်ဆက်ပါ။ အကယ်၍ သင့်လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆောင်ပုဒ်များ
စဉ်းစားထားပြီးဖြစ်ပါက ထည့်သွင်း ရေးသားနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်း
website ရှိပြီးဖြစ်ပါက မိမိစိတ်ကြိုက်ပုံစံအသုံးပြု၍ (ဥပမာ-
<http://www.facebook.com/landscapephotos>) ဖော်ပြနိုင်ပါသည်။ သင့်
လုပ်ငန်းသည် အစစ်အမှန်ဟုတ်မဟုတ် မေးမြန်းလာပါက YES ကိုနှိပ်ကာ
သင့်လုပ်ငန်းအား အခြား ပုံစံတူအဖွဲ့အစည်းများမှခွဲခြားပြီး ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

အဆင့်(၅)

YES နှိပ်ပြီးနောက် သင်သည် သင့်လုပ်ငန်း၏ တရားဝင် ကိုယ်စားလှယ်
ဟုတ်မဟုတ် မေးမြန်းပါလိမ့်မည်။ YES ထပ်နှိပ်ကာ Save info ထပ်နှိပ်ပါ။

အဆင့် (၆)

ယခုအဆင့်တွင် သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ကိုယ်စားပြု ပုံထည့်သွင်းနိုင်ပါပြီ။
ဒီပုံဟာ အခြားသူများ သင့်စာမျက်နှာကို ဝင်ရောက်တဲ့အခါ ပထမဆုံး မြင်
ရမဲ့အရာ ဖြစ်တဲ့အတွက် သပ်သပ်ရပ်ရပ်နဲ့ လုပ်ငန်းအကြောင်းကို ဖော်ပြ
ထားတဲ့ ပုံမျိုးဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဥပမာ - သင့်ဆိုင်ရဲ့ပုံ၊ သင့်လုပ်ငန်းက
ရောင်းချတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ပုံ (ဖိနပ်ရောင်းချတဲ့ သူက ဖိနပ် ပုံ ထားသင့်သလို
မျိုးပေါ့။) ဒါမှမဟုတ် သင်က စာသင်ကြားခြင်း၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း
စတဲ့အလုပ်မျိုး လုပ်ကိုင်သူဆိုရင် သင့်ရဲ့ပုံမျိုး တင်သင့်ပါတယ်။ ပုံတင်တဲ့
နေရာမှာ ကွန်ပျူတာထဲက ဒါမှမဟုတ်သင့် လုပ်ငန်း website မှာ ရှိပြီးသား

ပုံကိုအသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာထဲက ပုံကို အသုံးပြုချင်တာ ဆိုရင် တော့ သင့်ကွန်ပျူတာရဲ့ Hard drive ထဲမှာ ပုံရှိနေဖို့ လိုတာကို သတိပြုပါ။

အဆင့် (၇)

ကဲ အခုတော့ သင် ဦးတည်မဲ့ ပရိသတ်ကို ရရှိဖို့ ဗျူဟာတွေ စတင်ရတော့ မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လို လူမျိုးတွေဟာ သင့်စာမျက်နှာကို ကြည့်ရှုနိုင်မလဲ ဆိုတာ ရွေးချယ်ပါ။(သင့် စာမျက်နှာဟာ Public နဲ့ ဖော်ပြထားမှာ ဖြစ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် မည်သူမဆို မြင်နေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။) သင့်လုပ်ငန်း အနီး တစ်ဝိုက်မှာ ရှိတဲ့ နေရာအချို့ကိုလည်း သင့် စာမျက်နှာမှာ ဖော်ပြထားနိုင်ပါ တယ်။ ပြီးတော့ သင့်ပရိသတ်ရဲ့ အသက်အရွယ် ရွေးချယ်ပါ။ (သင်က ပိုင် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ချင်တယ်ဆိုရင် သင့်ပရိသတ်တွေရဲ့အငယ်ဆုံးအသက် သည် ၂၁ နှစ်ဖြစ်ရပါမယ်။) ကျား၊ မ ပေါ် လိုက်ပြီးလည်း ရွေးချယ်နိုင်ပါ တယ်။ သင်က ကိုယ်ဝန်ဆောင် မိခင်တွေအတွက် ပစ္စည်းတွေ ရောင်းချ မယ်ဆိုရင် ဖခင် သို့မဟုတ် အဘိုးဖြစ်သူက မိခင်လောင်းအတွက် ရှာဖွေ ဝယ်ယူပေးတာမျိုးလည်း ရှိနိုင်တဲ့အတွက် ကျား၊ မ ခွဲခြားပြီး ပရိသတ် ရွေး တာကတော့ မလုပ်တာ ပိုကောင်းပါတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ သင့် လုပ်ငန်းက ဘယ် အမျိုးအစားထဲ အကျုံးဝင်တယ်ဆိုတာ ရွေးချယ်ပါ။ အချို့ သော Facebook အသုံးပြုသူတွေက ဘယ်လို အရာတွေမှာ စိတ်ဝင်စားမှုရှိ တယ်ဆိုတာ ဖော်ပြထားတာမို့လို့ သင့်စီးပွားရေးအတွက် အဆင်ပြေ ချောမွေ့စေပါလိမ့်မယ်။ အားလုံးပြီးနောက် Save နှိပ်လိုက်ပါ။

ဂုဏ်ယူပါတယ်။

သင့်လုပ်ငန်းအတွက် Facebook စာမျက်နှာ တစ်ခု ပြုလုပ်ပြီးပါပြီ။ အခု ကစပြီးတော့ Facebookက သင့်လုပ်ငန်းစာမျက်နှာရဲ့ ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှု တွေအတွက် တာဝန်ယူ ဆောင်ရွက်ပေးသွားမှာပါ။ သင့် စီးပွားရေး

လုပ်ငန်းရဲ့ သတင်းတွေ ဥပမာ လတ်တလော အရောင်းဈေးများ၊ ရာသီဥတု အခြေအနေကြောင့် သင့်ဆိုင်ရဲ့ အဖွင့်အပိတ် အချိန်များနဲ့ လူတွေကို သင့် ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စိတ်ဝင်စားစရာ အချက်များ တင်ပြခြင်းတွေ အပြင် အရည်အသွေးမြင့်တဲ့ ဓာတ်ပုံများ စတာတွေ သင့်စာမျက်နှာမှာ ဖော်ပြနိုင်ပါပြီ။ ဒါ့အပြင် သင့်စာမျက်နှာကို Like လုပ်ဖို့ လူတွေကို Invite လုပ်ခြင်းဖြင့် သင့်လုပ်ငန်း အကြောင်းကို ကျော်ကြားအောင် ပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်း တည်နေရာနဲ့ အဖွင့် အပိတ် အချိန်တွေကိုပါ ထည့်ဖို့ မမေ့ပါနဲ့။

ဒါဆိုရင် Facebookပေါ်မှာ အရောင်းအဝယ်တွေ ပြုလုပ်လို့ရပြီပေါ့။ တစ်ခါမှ မသုံးဖူးဘူးဆိုတဲ့ အချက်ကြောင့်တော့ ကြောက်မသွားပါနဲ့။ သိပ်မကြာသေးခင် ကာလကဆိုရင် Facebookဆိုတာ ရှိတောင် ရှိသေးတာမှ မဟုတ်တာ။ ကမ္ဘာပေါ်က သန်းပေါင်းများသောလူတွေလည်း သိပ်မကြာသေးခင်ကမှ ဒီ အပြာပေါ်မှာ အဖြူရောင်နဲ့ ရေးခြယ်ထားတဲ့ Social media ကို သုံးတတ်ခဲ့ကျတာပေါ့။ လုပ်ငန်း တိုးတက်ရေးအတွက် Facebookကို ဘယ်လိုအသုံးပြုရမယ် ဆိုတာလေ့လာပါ။ အခြား စီးပွားရေး ဈေးကွက်များ ကဲ့သို့ပင် ချဉ်းကပ်ပါ။

သင့်ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အသစ်အသစ်သော အချက်အလက်တွေကို သေသေချာချာ တင်ပြနိုင်မယ်ဆိုရင် သင့်ပရိသတ်တွေကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်မှာ ဖြစ်ပြီး Facebookကလည်း သင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အသက်ဝင် လာအောင် ကူညီဆောင်ရွက် ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။
