

## -Commerce ໃນທຸລະກິດຈິງ [e-Commerce Case Study]

Amazon. com

(ລ້ານຂາຍຫນັງສືອອນໄລນ໌ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນໂລກ)



### 1. ຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນ

Amazon. com, Inc (www. amazon. com) ເປັນລ້ານຂາຍຫນັງສືອອນໄລນ໌ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນໂລກ ບໍລິສັດເລີ່ມດໍາເນີນການ ຕັ້ງແຕ່ປີ 1995 ຈາກການຂາຍຫນັງສືແລະຂະຫຍາຍໄປສູ່ສິນຄ້າອື່ນ ໆ ເຊັ່ນ ຊີດີ ດີວີດີ ວີດີໂອເທບ ອຸປະກອນອິນໂອຍຊໍນິກສ໌ ຂອງຫລິ້ນ ແລະໂປແກມຄອມພິວເຕີ ນອກຈາກນີ້ບໍລິສັດໄດ້ຂະຫຍາຍສູ່ທຸລະກິດປະເພດອື່ນ ເຊັ່ນ ຕະຫລາດປະມູນສິນຄ້າຫາຍາກແລະ ຂອງສະລົມຕ່າງ ໆ ໃນປະຈຸບັນບໍລິສັດມີລາຍຊື່ຫນັງສື ເພງ ດີວີດີ ວີດີໂອເທບ ເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ ຂອງຫລິ້ນ ເກມສ໌ ແລະໂປແກມ ຄອມພິວເຕີຂາຍລວມກັນ- ຫລາຍກວ່າ 1.8 ພັນລ້ານລາຍການ Amazon ຍັງຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປໃນຕ່າງປະເທດອີກ 4 ປະເທດ ຄື ອັງກິດ ເຢີລະມັນ ຝະລັ່ງເສດ ແລະຍີ່ປຸ່ນ

ໃນປີ 1999 ບໍລິສັດມີລູກຄ້າຫລາຍກວ່າ 17 ລ້ານລາຍກະຈາຍຢູ່ໃນປະເທດຕ່າງ ໆ ຫລາຍກວ່າ 150 ປະເທດ ແລະມີລາຍໄດ້ຈາກ ການປະກອບທຸລະກິດເຖິງ 1.64 ພັນລ້ານດອນລາລ໌ສະຫລັດ ຯ ເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 610 ລ້ານດອນລາລ໌ສະຫລັດ ຯ ແລະ 148 ລ້ານດອນລາລ໌- ສະຫລັດ ຯ ໃນປີ 1998 ແລະ 1997 ຕາມລຳດັບ

ສິນຄ້າຂອງ Amazon ທີ່ມີການຊື້ຂາຍຫລາຍ ໄດ້ແກ່ ຫນັງສື ຊີດີເພງ ດີວີດີ ວີດີໂອເທບ ເຄື່ອງໃຊ້ອິນໂອຍຊໍນິກສ໌ ເຄື່ອງຄອມ ພິວເຕີລ໌ ຕຸ້ກະຕາ ຂອງຫລິ້ນ ຂອງທີ່ລະເລິກ ເຄື່ອງແກ້ວ ເຄື່ອງປະດັບ ແລະອື່ນ ໆ

### 2. ຂັ້ນຕອນໃນການປະກອບທຸລະກິດ

ລູກຄ້າສາມາດໃຊ້ເວັບໄຊຂອງ Amazon ໃນການສືບຄົ້ນລາຍຊື່ສິນຄ້າ ລາຄາ ຜູ້ແຕ່ງ ສຳນັກພິມ ແລະຂໍ້ມູນອື່ນ ໆ ໂດຍຍັງບໍ່ຕ້ອງລົງທະບຽນເປັນສະມາຊິກ ຢ່າງໃດກໍຕາມລູກຄ້າອາດເລືອກທີ່ຈະລົງທະບຽນເປັນສະມາຊິກຂອງ Amazon ເລີຍ ເພື່ອປະໂຫຍດຕ່າງ ໆ ເຊັ່ນ ການໄດ້ຮັບສ່ວນລູດພິເສດ ແລະໄດ້ຮັບຂໍ້ມູນຫນັງສືແລະສິນຄ້າອື່ນ ໆ ທີ່ຢູ່ໃນຄວາມສົນໃຈ ເປັນຕົ້ນ

ຂັ້ນຕອນການຊື້ຫນັງສືຜ່ານ Amazon ມີດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້

1. ເມື່ອລົງທະບຽນເປັນສະມາຊິກຂອງ Amazon ແລ້ວ ລູກຄ້າສາມາດສືບຄົ້ນສິນຄ້າຕ່າງ ໆ ຕາມທີ່ຕ້ອງການ

2. ເມື່ອພົບສິນຄ້າທີ່ຕ້ອງການ ລູກຄ້າສາມາດທີ່ຈະເບິ່ງຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນຂອງສິນຄ້າ ເຊັ່ນ ຜູ້ແຕ່ງ ລາຄາ ສານບັນ ຄຳນຳ ບົດວິຈານນ໌ ແລະສຳນັກພິມ ເປັນຕົ້ນ
3. ເມື່ອລູກຄ້າຕົກລົງໃຈທີ່ຈະຊື້ສິນຄ້າໂດຍການເລືອກສິນຄ້າໃສ່ຕະກ້າ (Add to Cart) ລູກຄ້າຈະຕ້ອງກອກຂໍ້ມູນສ່ວນຕົວ ຢ່າງໃດກໍຕາມລູກຄ້າທີ່ລົງທະບຽນເປັນສະມາຊິກຢູ່ແລ້ວ ບໍ່ຕ້ອງໃຫ້ຂໍ້ມູນໃນສ່ວນນີ້ເພີ່ມເຕີມອີກ
4. ເມື່ອໄດ້ຂໍ້ມູນທີ່ຈຳເປັນຄົບຖ້ວນແລ້ວ ບໍລິສັດຈະສະແດງລາຄາລວມທັງໝົດຊຶ່ງລວມຄ່າສົ່ງ (Shipping and Handling) ແລະພາສີ (Tax) ໂດຍລູກຄ້າທີ່ຢູ່ໃນຕ່າງປະເທດບໍ່ຕ້ອງເສຍພາສີ ຫລັງຈາກນັ້ນລູກຄ້າຈະຕ້ອງກອກພາຍເລກບັດເຄດິດ
5. ເມື່ອລູກຄ້າຊຳລະເງິນຮຽບຮ້ອຍແລ້ວ ບໍລິສັດຈະແຈ້ງໃນຫັດການສົ່ງສິນຄ້າໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເພື່ອໃຊ້ອ້າງອີງໃນການຕິດຕາມຄວາມກ້າວໜ້າຂອງການສົ່ງຊື້ສິນຄ້າແລະຈັດສົ່ງສິນຄ້າ
6. ເມື່ອໄດ້ຮັບຄຳສັ່ງຊື້ຈາກລູກຄ້າແລ້ວ ຂໍ້ມູນຄຳສັ່ງຊື້ດັ່ງກ່າວຈະຖືກສົ່ງໃຫ້ສູນກະຈາຍສິນຄ້າຂອງ Amazon ຊຶ່ງຈະເປັນຜູ້ຈັດສົ່ງສິນຄ້າໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ໂດຍການຈັດສົ່ງສິນຄ້າຈະໃຊ້ບໍລິການຈາກບໍລິສັດຂົນສົ່ງພັດດຸຕ່າງ ໆ ເຊັ່ນ ບໍລິສັດ UPS ແລະ ໄປລິດນິຍ໌ສະຫລັດ ຯ ເປັນຕົ້ນ
7. ໃນກໍລະນີທີ່ສູນກະຈາຍສິນຄ້າບໍ່ມີສິນຄ້າຢູ່ໃນຄັງສິນຄ້າ ຂໍ້ມູນການສົ່ງຊື້ຈະຖືກສົ່ງຢ່າງອັດໂນມັດໄປຍັງຊັບພາຍເອີລ໌ຊຶ່ງເປັນບໍລິສັດຄ້າສົ່ງໜັງສືລາຍໃຫຍ່ ເຊັ່ນ InGram ໃຫ້ຈັດສົ່ງສິນຄ້າໂດຍກົງໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ

### 3. ການປະກອບການ

Amazon ໃຊ້ເທກໂນໂລຢີຂອງ Oracle ທັງໂປແກມປະຍຸກຕໍ່ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຈັດເຮັດເວັບໄຊຕ໌ (Web Application) ຖານຂໍ້ມູນ (Database) ການບໍລິຫານຊັບຢາກອນມະນຸດ (Human Resource) ແລະໂປແກມບໍລິຫານລະບົບການເງິນ (Finance)

### 4. ຈຸດເດັ່ນໃນການປະກອບທຸລະກິດ

ລາຍໄດ້ຫລັກຂອງບໍລິສັດໃນປະຈຸບັນມາຈາກການຂາຍສິນຄ້າ ຄ່າໂຄດນາແລະການສົ່ງເສີມການຂາຍຂອງບໍລິສັດອື່ນ ໆ ຄ່າທຳນຽມຈາກການປະມູນສິນຄ້າ ແລະດອກເບ້ຍທີ່ໄດ້ຮັບຈາກເງິນຂາຍສິນຄ້າກ່ອນຈ່າຍໃຫ້ຜູ້ຄ້າສົ່ງ (Wholesaler)

ຕາລາງທີ່ 1 ຜົນການປະກອບການຂອງ Amazon ລະຫວ່າງປີ 1997-1999

ໜ່ວຍ: ພັນດອນລາລ໌ສະຫລັດ ຯ

	ປີ 1999	ປີ 1998	ປີ 1997
ລາຍໄດ້ລວມ	1,639.84	609.82	147.79
[ຕົ້ນທຸນສິນຄ້າຕົ້ນທຸນສິນຄ້າ]	1,349.19	476.16	118.97
ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ	290.65	133.66	28.82
[ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນດ້ານການຕະຫລາດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນດ້ານການຕະຫລາດ]	413.15	132.65	40.08
[ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານເທກໂນໂລຢີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານເທກໂນໂລຢີ]	159.72	46.42	13.38
[ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານການຈັດກາຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານການຈັດການ]	70.14	15.62	6.74
[ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆ]	253.38	48.02	1.21

ລວມຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ	896.40	242.72	61.41
ກຳໄລ/ (ຂາດທຸນ) ຈາກການດຳເນີນງານ	(605.75)	(109.06)	(32.60)
ໄດ້/ (ລາຍຈ່າຍລາຍໄດ້/ (ລາຍຈ່າຍ) ອື່ນໆ	(114.21)	(15.49)	1.58
ກຳໄລ/ (ຂາດທຸນ) ສຸດທິ	(719.96)	(124.55)	(31.02)

ທີ່ມາ: ຄະນະກຳມະການກຳກັບດູແລຕະລາດຫລັກຊັບສະຫລັດ ຯ (Security Exchange Commission)

ໄດ້ສັງເກດຈາກຜົນປະກອບການຂ້າງຕົ້ນກໍຄື ເຖິງວ່າ Amazon ຈະມີລາຍໄດ້ລວມເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງຈາກຍອດຂາຍທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ກໍຕາມ ບໍລິສັດກັບມີຍອດຂາດທຸນສຸດທິສູງຂຶ້ນເລື້ອຍ ໆ ອັນເປັນຜົນເນື່ອງມາຈາກການທີ່ບໍລິສັດຂະຫຍາຍກິດຈະການເຂົ້າສູ່ທຸລະກິດຄ້າປົກ ອອນໄລນ໌ອື່ນ ໆ ເຊັ່ນທຸລະກິດຂອງຫລິ້ນ ແລະເຄື່ອງໃຊ້ອິນໂອຍຊໍນິກສ໌ແລະ ອື່ນ ໆ ຊຶ່ງຕ້ອງລົງທຸນສູງໃນການສ້າງຄັງສິນຄ້າ ແຮງກົດດັນ ທີ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດຕ້ອງຂະຫຍາຍກິດຈະການເຂົ້າສູ່ທຸລະກິດດັ່ງກ່າວເນື່ອງມາຈາກຕ້ອງການທີ່ຈະຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງວ່ອງໄວໃນຊ່ວງທີ່ອັດຕາການ- ຂະຫຍາຍ ຕົວຂອງຕະລາດຄ້າປົກຫນັງສືອອນໄລນ໌ເລີ່ມຊຸດລົງ ນັກລົງທຸນບໍ່ນ້ອຍຄິດວ່າໂມເດນພື້ນຖານໃນການປະກອບທຸລະກິດຂອງ ບໍລິສັດຍັງຄົງຖືກຕ້ອງຢູ່ ແຕ່ຕ້ອງອາໄສເວລາໃນການເຮັດກຳໄລ ໂດຍ Amazon ໃຫ້ສັນຍາແກ່ນັກລົງທຸນວ່າຈະສາມາດເຮັດກຳໄລ ໄດ້ພາຍໃນປີ 2001

### 5. ຈຸດເດັ່ນໃນການປະກອບທຸລະກິດ

ໄດ້ຈຸດເດັ່ນຂອງ Amazon ຄືການໃຊ້ກົນຍຸດທະສາດລາຄາໃນການຂາຍຫນັງສືຖືກກວ່າລ້ານຫນັງສືທົ່ວໄປ ໂດຍທຸກ ໆ ມີບໍລິສັດຈະ ລຸດລາຄາ 50% ສຳລັບຫນັງສືທີ່ຕິດອັນດັບຂາຍດີຂອງຫນັງສືພິມນິວຍອກໄທມິສ (New York Times Best Sellers) ແລະລຸດລາຄາ 40% ສຳລັບຫນັງສືອີກຫລາຍຮ້ອຍເລ່ມ

ໄດ້ຢ່າງໃດກໍຕາມ ລຳພັງກົນຍຸດທະສາດຈະເຮັດໃຫ້ການແຂ່ງຂັນທະວີຄວາມຮຸນແຮງຂຶ້ນຊຶ່ງເປັນຜົນເສຍແກ່ບໍລິສັດເອງ ກົນຍຸດທີ່ສຳຄັນ ອີກປະການໜຶ່ງທີ່ບໍລິສັດໃຊ້ຄືການໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າ (customer service) ທີ່ເປັນເລີດ ຊຶ່ງຊ່ວຍສ້າງຄວາມພັກດີຂອງລູກຄ້າ ໃນການຊື້ສິນຄ້າຈາກບໍລິສັດ ຕົວຢ່າງຂອງບໍລິການດັ່ງກ່າວໄດ້ແກ່

1. ການສ້າງຄວາມຮູ້ສຶກເໝືອນໄດ້ເລືອກຊື້ຫນັງສືໃນລ້ານຄ້າຈິງ ໂດຍ Amazon ຈະໃຫ້ລາຍລະອຽດຕ່າງ ໆ ຂອງຫນັງສື ຫລາຍທີ່ສຸດເທົ່າທີ່ຈະເຮັດໄດ້ ເຊັ່ນ ຄຳນຳ ຜູ້ແຕ່ງ ສຳນັກພິມ ປີທີ່ຜະລິດ ຈຳນວນໜ້າ ເປັນຕົ້ນ ນອກຈາກນີ້ບໍລິສັດຍັງໃຫ້ບໍລິການ ທີ່ຫາບໍ່ໄດ້ໃນລ້ານຫນັງສືທົ່ວໄປ ເຊັ່ນ ການຈັດອັນດັບຫນັງສືທຸກເລ່ມ ບົດວິຈານນັກລົງທຸນຂອງລູກຄ້າ ຕະຫລອດຈົນບໍລິການອື່ນ ໆ ຊຶ່ງຊ່ວຍສ້າງຄວາມພັກດີຂອງລູກຄ້າຕໍ່ບໍລິສັດເຊັ່ນ ບໍລິການທີ່ຂອງຂວັນແລະການສົ່ງບັດລະອວຍ-ພອນອິນໂອຍຊໍນິກສ໌
2. ການແນະນຳຫນັງສືໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ໂດຍບໍລິສັດຈະໃຊ້ຂໍ້ມູນຄວາມສົນໃຈຂອງລູກຄ້າໄປປຽບທຽບກັບກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ມີຄວາມ ສົນໃຈທີ່ຄ້າຍຄຶງກັນ ແລ້ວໃຊ້ຜົນການປຽບທຽບດັ່ງກ່າວແນະນຳຫນັງສືທີ່ກົງກັບລິດນິຍົມໃນການອ່ານຂອງລູກຄ້າ ຊຶ່ງຊ່ວຍ ເພີ່ມຍອດຂາຍໄດ້ຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ນອກຈາກນີ້ ບໍລິສັດຍັງໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດເລືອກຫນັງສືທີ່ຕົນຕ້ອງການໄດ້ຮັບເປັນ ຂອງຂວັນຈາກຜູ້ອື່ນໃນເທດການຕ່າງ ໆ (Wish List) ຊຶ່ງເປັນອີກກົນຍຸດໜຶ່ງໃນການກໍ່ການຕະຫລາດ
3. ການສ້າງຄວາມສະດວກແລະວ່ອງໄວໃນການຊື້ຫນັງສື ໂດຍສາມາດຄົ້ນຫາຫນັງສືຈາກລາຍຊື່ຫນັງສື ຊຶ່ງຜູ້ແຕ່ງ ຫລືຄຳສຳຄັນ (Key Word) ອື່ນ ໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ນອກຈາກນີ້ບໍລິສັດຍັງພັດທະນາລະບົບການສົ່ງຊື້ທີ່ຮຽກວ່າ 1-Click Buying ຊຶ່ງເຮັດໃຫ້ສາມາດສົ່ງຊື້ສິນຄ້າໄດ້ໂດຍການຄົກພຽງ 1 ເທື່ອ ກ່ອນການໃຊ້ເທກໂນໂລຢີດັ່ງກ່າວ ລູກຄ້າຈະຕ້ອງລົງທະບຽນ ເພື່ອໃຊ້ບໍລິການແລະສ້າງບັນຊີສ່ວນຕົວ ໂດຍໃຫ້ລາຍລະອຽດຕ່າງ ໆທີ່ຈຳເປັນ ເຊັ່ນ ສະຖານທີ່ສົ່ງສິນຄ້າ ຜູ້ຮັບ ວິທີການຈ່າຍເງິນ

ວິທີການສົ່ງສິນຄ້າ ແລະຂໍ້ມູນອື່ນ ໆໃຫ້ຮຽບຮ້ອຍ ຫລັງຈາກນັ້ນລູກຄ້າກໍພຽງແຕ່ລະບຸຜູ້ຮັບແລະສັ່ງຊື້ໜັງສືເທົ່ານັ້ນ

ໃນກໍລະນີທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການສົ່ງຂອງຂວັນໃຫ້ແກ່ຜູ້ອື່ນແລະຮູ້ສະເພາະອີເມລ໌ຂອງຜູ້ຮັບ ລູກຄ້າຍັງຄົງສາມາດໃຊ້ບໍລິການ 1-Click ໄດ້ ໂດຍບໍລິສັດຈະຕິດຕໍ່ກັບຜູ້ຮັບເພື່ອສອບຖາມທີ່ຢູ່ຂອງຜູ້ຮັບ

4. ການໃຫ້ບໍລິການຊ່ວຍ-ເຫລືອແກ້ໄຂບັນຫາໃຫ້ລູກຄ້າຕະຫລອດ 24 ຊົ່ວໂມງ 7 ມື້ ທັງທາງອີເມລ໌ແລະທາງໂຊສັບ ນອກຈາກນີ້ໃນ-ກໍລະນີ ທີ່ລູກຄ້າບໍ່ພໍໃຈໃນໜັງສື ບໍລິສັດຈະຮັບຄືນໜັງສືດັ່ງກ່າວພາຍໃນ 30 ມື້

## 6. ປັດໄຈໃນຄວາມສໍາເລັດ

ໄກ້ເຖິງວ່າ Amazon ຍັງບໍ່ສາມາດເຮັດກໍາໄລໄດ້ໃນປະຈຸບັນ ບໍລິສັດກໍສາມາດຂະຫຍາຍທຸລະກິດແລະເພີ່ມຍອດຂາຍຈາກປັດໄຈດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ ຄື

1. ການມີຊື່ສຽງທີ່ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກທົ່ວໄປ ຊື່ສຽງຂອງ Amazon ເກີດຈາກປັດໄຈຫລາຍປະການປະກອບກັນເຊັ່ນ ການເປັນຜູ້ບຸກເບີກ ໃນຕະຫລາດດັ່ງກ່າວ ການລົງທຸນໂຄດນາຜ່ານສື່ທົ່ວໄປແລະສື່ອອນໄລນ໌ ແລະການຈໍາໜ່າຍໜັງສືໃນລາຄາທີ່ຖືກກວ່າທັງໂດລາດ
2. ການມີພັນທະມິດທາງການຄ້າທີ່ແຂງແກ່ງແລະພ້ອມທີ່ຈະໃຫ້ການສະໜັບ-ສະໜູນການຂາຍແລະການບໍລິການລູກຄ້າທີ່ມີປະສິດທິພາບ-ທັງ ພັນທະມິດທີ່ເປັນຜູ້ຄ້າສົ່ງໜັງສື ແລະຜູ້ຈັດສົ່ງສິນຄ້າ ເນື່ອງຈາກບໍລິສັດຕ້ອງພົ່ງພາພັນທະມິດເຫລົ່ານີ້ໃນການຈັດຫາແລະນໍາສົ່ງ-ສິນຄ້າ ໃຫ້ກັບລູກຄ້າ
3. ການບໍລິຫານຄັງສິນຄ້າທີ່ມີປະສິດທິພາບ ຊຶ່ງສາມາດຮອງຮັບການສັ່ງຊື້ສິນຄ້າໃນຊ່ວງລະດູການຕ່າງ ໆ ເຊັ່ນ ຊ່ວງຄິດຕໍ່ມາດ ຊຶ່ງມີການສັ່ງຊື້ເຂົ້າມາຫລາຍ Amazon ພະຍາຍາມລຸດຄວາມສູງໃນເລື່ອງຂອງສິນຄ້າຂາດມືດ້ວຍການຊື້ສິນຄ້າໂດຍກົງຈາກ ໂລງງານເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 30% ຂອງມູນຄ່າການຊື້ທັງໝົດ ຈາກເດີມທີ່ເຄີຍຊື້ຈາກຜູ້ຄ້າປົກພຽງ 3 ບໍລິສັດເທົ່ານັ້ນ

## 7. ທຸລະກິດອື່ນ ໆ ທີ່ມີໂມເດນຄ້າຍກັນ

ໄກ້ບໍລິສັດອື່ນທີ່ມີໂມເດນໃນການເຮັດທຸລະກິດຄ້າປົກໜັງສືເຊັ່ນດຽວກັບ Amazon ໄດ້ແກ່ Barnes & Noble ([www. bn. com](http://www.bn.com)) Borders ([www. borders. com](http://www.borders.com)) ຊຶ່ງເດີມເປັນລ້ານຂາຍໜັງສືທົ່ວໄປທີ່ມີສາຂາຢູ່ທົ່ວໂລກ ຫລື BestWebBuy ([www. bestwebbuys. com](http://www.bestwebbuys.com)) ຊຶ່ງເປັນລ້ານຂາຍໜັງສືອອນໄລນ໌ເຊັ່ນດຽວກັນກັບ Amazon ຕົວຢ່າງທຸລະກິດຄ້າປົກໜັງສືໃນຕ່າງປະເທດ ເຊັ່ນ WaterStones ([www. waterstones. co. uk](http://www.waterstones.co.uk)) ຊຶ່ງເປັນລ້ານຂາຍໜັງສື-ຂອງອັງກະຫລັດ

## 8. ໂອກາດທາງທຸລະກິດຂອງຜູ້ປະກອບການລາວ