

- MANDALAY FM : လုပ်ငန်းစတင်သော ခုနစ်နှင့် တည်ထောင်ဖြစ်ခဲ့ပုံကို ရှင်းပြပေးပါ။

- U NYI LWIN : Waaneiza Worldwide Trading Co., Ltd ဟာ ကျနော်တို့ Wanneiza Worldwide Corporate ကုမ္ပဏီများထဲက လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခု ဖြစ်ပါ တယ်။ Waaneiza Worldwide Corporate ကို မဖွဲ့စည်းမီက၊ ကျွန်တော်တို့အနေဖြင့် ၁၉၉၁-ခုနှစ်ကစတင်ပြီး Mandalay Shweyi Co., Ltd အမည်ဖြင့် Foods & Beverages လုပ်ငန်းများ ထုတ်လုပ် သည်မှ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသည်အထိ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ ပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုလုပ်ငန်းတွေ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရင်း လုပ်ငန်းပမာဏ ကြီးထွားလာတာရယ်၊ စီးပွားရေးကဏ္ဍ နယ်ပယ်အစုံရယ် လုပ်ကိုင် လာရသည့်အတွက် လုပ်ငန်းတွေကို ပိုမိုပြီး စနစ်တကျ၊ ထိထိ ရောက်ရောက် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ဖို့ Waaneiza Worldwide Corporate အမည်ရှိ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အမည်ဖြင့် ၂၀၀၈ -ခုနှစ် စတင်ဖွဲ့စည်း ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။

- MANDALAY FM : လုပ်ငန်းစတင်တဲ့အချိန်မှာ ဘယ်လိုအခက်အခဲတွေများ ကြုံတွေ့ခဲ့ရ ပါသလဲ။

- U NYI LWIN : ကျွန်တော်တို့အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ၁၉၉၀-ခုနှစ်များ တွေထဲက လုပ်ကိုင်ခဲ့တာဆိုတော့ အခက်အခဲမျိုးစုံကို တွေ့ကြုံရင်ဆိုင် ခဲ့ပြီးဖြစ်ပါတယ်။ Waaneiza Worldwide Trading Co., Ltd အမည်ဖြင့် ကျွန်တော်တို့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့ အခက်အခဲကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မိခင်ကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ Mandalay Shweyi Co., Ltd ကနေ Waaneiza Worldwide Corporate အဲ့ဒီကနေ Waaneiza Worldwide Trading Co., Ltd အစရှိသဖြင့် အမျိုးမျိုးခွဲထွက် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရတဲ့အတွက် Restructuring လုပ်ရတဲ့သဘော မျိုးပေါ့။ အဲ့ဒီတော့ Restructuring ရဲ့ Concept အရ တွေ့ရတဲ့ အခက်အခဲမျိုးတွေပဲ ကြုံတွေ့ရပါတယ်။

- MANDALAY FM : ပြည်ပ Brand တွေကို ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ ဘယ်လိုနည်းလမ်း မျိုးနှင့် ဖြန့်ချိပါသလဲ။ ပြည်ပ Brand တစ်ခုကို ပြည်တွင်းဈေးကွက်ထဲ သွင်းမယ်ဆိုရင် ဘယ်လိုမျိုး မိတ်ဆက်ပါသလဲ၊ ဖြန့်ချိပါသလဲ။

- U NYI LWIN : ပြည်ပက Brand တစ်ခုကို ဈေးကွက်ထဲတင်သွင်းတော့မယ်ဆိုရင် ပထမဦးဆုံး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Vision တစ်ခုဖြစ်တဲ့ We provide healthy foods and beverages. ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်နဲ့ ကိုက်/မကိုက် အရင်ထိန်းညှိပြီး စဉ်းစားပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Corporate ဟာ မိမိကိုယ်တိုင်လဲ Manufacturer ဖြစ်သလို Trading လဲ ပြုလုပ် ပါတယ်။ သည့်အတွက် အရည်အသွေးကို အထူးပဲအလေးပေး ဂရုစိုက်ပါတယ်။ အရည်အသွေးစံချိန်စံညွှန်းဟာ ပြဌာန်းထားတာ တွေနှင့် ကိုက်ညီတယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဈေးကွက်ရဲ့ လိုအပ်မှုနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိ/မရှိ၊ Supply လုပ်မည့် ကုမ္ပဏီရဲ့ နောက်ခံသမိုင်းကြောင်း တွေကို နည်းလမ်းပေါင်းစုံနှင့် လေ့လာပါတယ်။ ဥပမာ - ကျွန်တော် တို့တင်သွင်းဖြန့်ချိမည့် Product ဟာ ထုတ်လုပ်တဲ့ မိခင်နိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေကို လေ့လာပါတယ်။ အဲ့ဒီမိခင်နိုင်ငံမှာ အမည် ပျက်မရှိဘူးဆိုတာ သေချာတဲ့အခါမှသာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြည်တွင်း ဈေးကွက်ကို တင်သွင်းဖြန့်ချိတဲ့စဉ်းစားပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုလေ့လာပြီး တဲ့အခါမှ သက်ဆိုင်ရာ ဝန်ကြီးဌာနတွေရဲ့ ထောက်ခံချက်တွေကို ရရှိအောင်ဆောင်ရွက်ပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုဆောင်ရွက်လို့ ထောက်ခံချက် တွေရရှိပြီးတော့မှ ဈေးကွက်ကို တင်သွင်းဖြန့်ချိဖို့ လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ပါတယ်။

- MANDALAY FM : ယခုလက်ရှိ ကုမ္ပဏီမှာ ဘယ်နိုင်ငံက Brand တွေ တင်သွင်းနေ ပါသလဲ။

U NYI LWIN

ယခုလက်ရှိ အနေဖြင့် စင်္ကာပူက ဆီးချိုဝေဒနာရှင်တွေအတွက် GlucosCare အမှတ်တံဆိပ် Herbal Tea ကို ဖြန့်ချိနေပါတယ်။ GlucosCare Herbal Tea ကို ထုတ်လုပ်တဲ့ မိခင်ကုမ္ပဏီဟာ စင်္ကာပူနိုင်ငံမှာ Pharmaceutical လိုင်းမှာ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိနေတာဟာ နှစ်ပေါင်း (၅၀) ကျော်သက်တမ်းရှိနေတဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။

MANDALAY FM

ပြည်ပ Brand တခုကို ပြည်တွင်း ဈေးကွက်အတွင်း ဖြန့်ချိတော့မယ် ဆိုလျှင် အရည်အသွေးပိုင်း၊ ကျန်းမာရေး ညီညွတ်မှု ရှိ / မရှိ အပိုင်း စတာတွေကို ဘယ်လိုများ ဆန်းစစ်၊ သုံးသပ်ပါသလဲ။ ပြည်ပ Brand ဆိုတိုင်း ပြည်တွင်း ဈေးကွက်ထဲ ဖြန့်ချိပါသလား။

U NYI LWIN

ပြည်ပ Brand ဆိုတိုင်း ကျွန်တော်တို့ ပြည်တွင်း ဈေးကွက်ကို မတင်သွင်းပါဘူး။ အထက်မှာ ကျွန်တော် ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း၊ အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်ရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ အတော်ကို Conscious ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အစားအသောက်ကို Focus လုပ်ထားတဲ့အတွက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ မည်သည့်အမှားအယွင်းကိုမှ လက်ခံလို့မရပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင် Food Manufacturer ဖြစ်တာရယ်၊ Exporter ဖြစ်တာရယ်ကြောင့် အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်လာရင် အတော် ဂရုစိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်လဲ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်ကို တင်ပို့ရောင်းချနေတာကြောင့် နိုင်ငံတကာမှာကျင့်သုံးနေတဲ့ Practice တွေကို နားလည်ပြီးဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာဆိုရင် ကျွန်တော် တို့ကိုယ်တိုင် ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ISO : 9001 : 2008 & HACCP, GMP စနစ်တွေနှင့်အညီ ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပဈေးကွက်တွေကို အထူးသဖြင့် ယိုးဒယား၊ ဂျပန်နှင့် EU ဈေးကွက်တွေကို ထုတ်လုပ် ဖြန့်ဖြူးရောင်းချနေတဲ့ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ပါတယ်။

MANDALAY FM

ပြည်ပမှာအောင်မြင်ပြီးသား Brand တစ်ခုကို ပြည်တွင်းဈေးကွက် ဖောက်ရာမှာ ဘာတွေ သိထားသင့်ပါသလဲ။

U NYI LWIN

အဲ့ဒီပစ္စည်း ဘာကြောင့် အောင်မြင်ရသလဲဆိုတာရယ်၊ ပြည်တွင်းမှာ အဲ့ဒီပစ္စည်းကို အမှန်တကယ် လိုအပ်တာ ဟုတ်/မဟုတ်သိဖို့ လိုအပ် ပါတယ်။ ဘာကြောင့် အောင်မြင်ရသလဲ ဆိုတာထဲမှာ အများကြီး ပါဝင် ပါတယ်။ ဥပမာ Marketing Strategy ကြောင့်လား၊ Product Strategy ကြောင့်လား၊ ရှားပါးမှုကြောင့်လားဆိုပြီး သိထားဖို့ လိုပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကျွန်တော်တို့အနေဖြင့် ပစ္စည်းတင်သွင်းမည့် ကုမ္ပဏီရဲ့ Distribution Strategy, Marketing Strategy နှင့် Brand Strategy ကို သိထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီလို မသိရှိထားဘူးဆိုရင် ပြည်ပမှာအောင်မြင်ပြီး ဈေးကွက်ရရှိနေပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ အောင်မြင်ဖို့ မလွယ်ကူပါဘူး။

MANDALAY FM

ဆရာရဲ့ စီးပွားရေးမူဝါဒ သဘောထားကို ရှင်းပြပေးပါ။

U NYI LWIN

ကျွန်တော်ရဲ့ စီးပွားရေးမူဝါဒကတော့ အတော်လေးကို ရှင်းလင်းပါ တယ်။ မင်္ဂလာတရားတော် နှင့်အညီ ကျင့်ကြံနေထိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ မင်္ဂလာရှိပါစေ။