



Cambodia ALiSEA Network

“Online Thematic Session to Share Experience on Community Market Resilience”

15th August 2022

Session 4: Marketing techniques and community market resilience

Mr. Jumel Guillaume, SSLA

Introductory Remarks

ប្រព័ន្ធទីផ្សារ

Market System

?

ភាពបន្ស៊ាំ / ភាពធន់នឹងសហគមន៍

≠

Community Resilient

Usually opposed

Local Market



Global Market

បញ្ហាប្រឈមចម្បងមួយចំនួនទាក់ទងនឹងទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន

Some well-know challenges of the current market

1. Current Local Market

- ការនាំចូល/នាំចេញ (ជាពិសេស ថ្នាក់ខេត្ត និងជាតិ)
Import/export scheme (esp. at provincial and national level)
- នាំចេញផលិតផលក្នុងស្រុកទៅកាន់ប្រទេសជិតខាង / នាំចូលផលិតផលដាក់លក់តាមទីផ្សារក្នុងស្រុកវិញ
Export domestic products to neighboring countries / Import products for selling on local markets

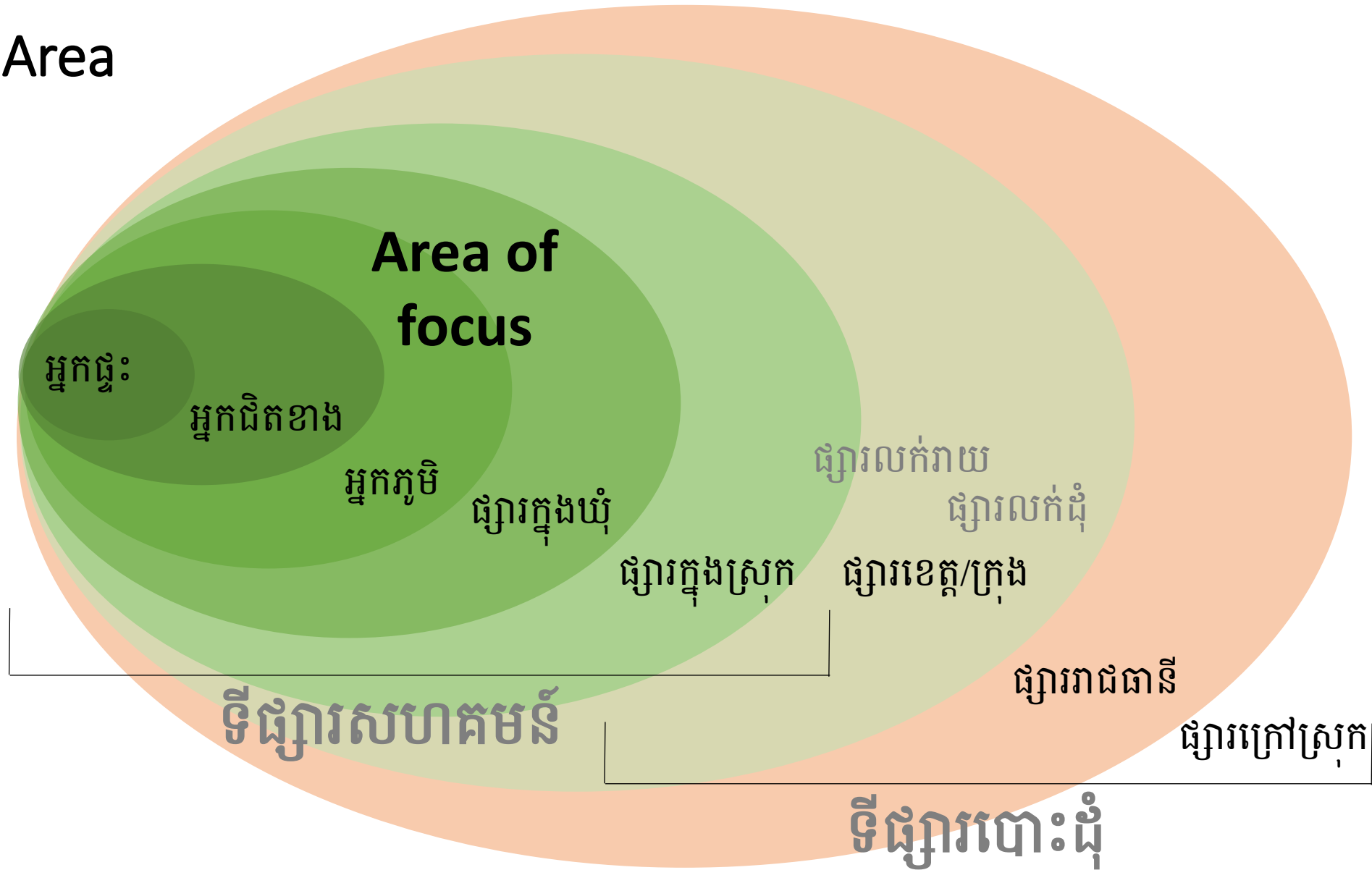
2. NGOs/Institutional Projects related to Market

- ផ្តោតលើក្រុមហ៊ុន និងអ្នកទិញជាជាលក្ខណៈផ្លូវការ និងកិច្ចសន្យាផលិតកម្មច្រើនពេក
too much focused on formal companies and contract farming
- មិនមានសកម្មភាពផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ឬមានតិចពេក marketing and advertising for PG/AC not included in project activities

ទំហំទីផ្សារតាមតំបន់

Market Size by Area

ពីផ្ទះទៅក្រៅស្រុក



តម្រូវការទីផ្សារ

Market Demand

ប្រភេទអ្នកប្រើប្រាស់	ចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់	ភាគរយ	ចំនួនគ្រឿងបរិក្ខារ	ចំនួនមុខ
អ្នកផ្ទះ	៤%	១ គ.ក្រ	៥ មុខ
អ្នកជិតខាង	១៥%	៣ គ.ក្រ	៨ មុខ
អ្នកភូមិ	១,២០០%	១៥០ គ.ក្រ	១០ មុខ
ផ្សារក្នុងឃុំ	៦,០០០%	៧៥០ គ.ក្រ	២៥ មុខ
ផ្សារក្នុងស្រុក	៦០,០០០%	៧៥០០ គ.ក្រ	៤០ មុខ
ផ្សារខេត្ត/ក្រុង	១២០,០០០%	៣០,០០០ គ.ក្រ	៣០ មុខ
ផ្សាររាជធានី	២,០០០,០០០%	250,000 គ.ក្រ	២០ មុខ

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារផ្ដោតលើទីផ្សារសហគមន៍

➔ ១. ការធ្វើទីផ្សារចម្រុះ
Market Diversification

➔ រកអ្នកទិញអោយបានច្រើន
➔ ផលិតច្រើនមុខ

➔ ២. ការបែងចែកទីផ្សារ
Market Differentiation

➔ រកចំណុចខុសប្លែក

ទីផ្សារចម្រុះ

	បញ្ហាប្រឈម	អត្ថប្រយោជន៍ / ដំណោះស្រាយ
<p>➔ លក់ផ្ទាល់ ផ្សារ, តាំងពិពណ៌, លើអ៊ីនធឺណិត (FB)</p>	<p>ចំណាយពេលច្រើន ដឹកជញ្ជូន ធ្វើឥវ៉ាន់</p>	<p>ទៅខ្លួនឯងមួយសប្តាហ៍ម្តង ប្តូរគ្នា អោយគេស្គាល់អ្នកដាំ លក់បានថ្លៃ</p>
<p>➔ លក់តាមហាង/ម៉ាត</p>	<p>មានតិច ទូទាត់យឺត</p>	<p>លក់បានថ្លៃ</p>
<p>➔ លក់នៅផ្សារដុំ ខ្នាតស្រុក</p>	<p>ពេលយប់ ដឹកជញ្ជូន</p>	<p>តម្លៃអាចថ្លៃជាងផ្សារដុំខេត្ត យកបន្ថែមខ្មែរ</p>
<p>➔ លក់នៅផ្សារដុំ ខេត្ត</p>	<p>តម្លៃអាចទាបខ្លាំង</p>	<p>លក់បានបរិមាណច្រើន</p>
<p>➔ លក់អោយអ្នកលក់រាយ តាម ផ្សារឃុំ/ស្រុក</p>	<p>តម្លៃទាប</p>	<p>ទូទាត់មួយថ្ងៃៗ</p>

ការធ្វើទីផ្សារសហគមន៍

ទីកន្លែង / Place

Retail

- Work with existing retailers who already sell some local vegetables
- Use purchase contracts/quotations/invoices

Rural and Local Marketplace

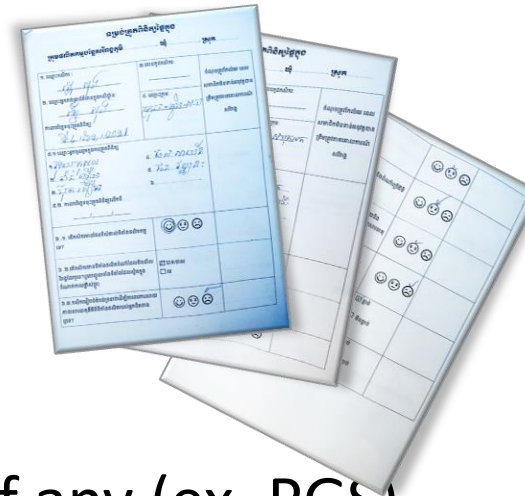
- Negotiate with market owners to perform advertising campaign
- Facilitate the local supply by set up wholesale place in each market



ការធ្វើទីផ្សារសហគមន៍

ការផ្សព្វផ្សាយ / Promotion

- Display farmer pledge and certification if any (ex. PGS)
- Display product origin and specifications (tags, brochure)
 - >> Set up basic traceability system
(ex. can use data from PGS)
- Perform awareness and marketing campaigns (formal with NGO/Private Sector or informal led directly by PG/AC)
 1. Outdoors and Print Ads
 2. Online Ads (FB, Google)



ការធ្វើទីផ្សារសហគមន៍

ការផ្សព្វផ្សាយ និងការលក់ តាមផ្សារធម្មតា



កសិករប្រទេសកូឡុំប៊ី

កសិករនៅប្រទេសប៉េរូ

ការធ្វើទីផ្សារសហគមន៍

ផលិតផល

Display products on Retails

- Start by basic product separation in outlets
 - > Local products/Imported products
- Retailers and farmers use **basic tags on products** to differentiate PGS, GAP-aligned and others with informal labels (not necessary with formal logo).
 - > Product Origin
 - > Product Specifications



କୃଷି ବିଜ୍ଞାନ

