

ADDED VALUE PRODUCTS I

တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များ (၁)

ဗဟုသုတ ဤသင်ခန်းစာပြီးမြောက်သောအခါ သင်တန်းတက်ရောက်သူတို့သည်
သဘောထား ၁။ ထုတ်ကုန်များတွင် တန်ဖိုးပေါင်းထည့်ပေးသော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကို
လုပ်ဆောင်ခြင်း နားလည်လာလိမ့်မည်။
 ၂။ စားသောက်ကုန်စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များထက်ပိုသော အရာများကိုတွေးခေါ်မိစေလိမ့်မည်။
 ၃။ ဖြစ်နိုင်ချေရှိသော ထုတ်ကုန်များကို ထူးခြားစွာကြံဆလာနိုင်လိမ့်မည်။

သင်တန်းနည်းပြ ဤသင်ခန်းစာသည် တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များ သင်ခန်းတွဲမှ
အတွက် ပထမဆုံးသောသင်ခန်းစာဖြစ်သည်။
မှတ်ချက်

- သင်ထောက်ကူ**
- ပိုစတာအရွယ်စာရွက်၊ မာကာ၊ ကော်တိတ်
 - အစပျိုးခြင်း
 - မှတ်စုများ
 - *တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များဈေးကွက်သို့ရောက်ရှိရေး ခြေလှမ်းများ Steps In Getting An Added Value Product To Market*
 - အခြားသင်ထောက်ကူများ
 - *တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များဈေးကွက်သို့ရောက်ရှိရေး စာရွက်ချောင်းများ (၃ -၄ စုံ၊ အတန်းမစခင် ထိုစာရွက်ချောင်းများကိုဖြတ်ပြီး တစ်ချင်းစီ ရောထားပါ)*
 - Video: [Youth Ultra Short Film Contest First Place Video](#) about lemongrass value added product

သင်ခန်းစာ
၁ နာရီ

အစပျိုးခြင်း (၅ မိနစ်)
လမ်းညွှန်ချက်များ

- က။ သရုပ်ဖော်ကစားခြင်း -သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်စကားပြောခြင်း
- လူ ၁ ဟေ့ ခန့်- ဘာပြသာနာတက်နေလို့လဲ။
- လူ ၂ အင် ...ငါ့မှာပန်းသီးတွေအများကြီးပဲ ရောင်းမထွက်နိုင်သေးလို့။ ဈေးပြိုင်ပန်းသီးသည်တွေလဲအများကြီးပဲ။
- လူ ၁ ဈေးမှာရော ရောင်းကြည့်သေးလား။
- လူ ၂ ရောင်းတယ်။ ဈေးအရမ်းနဲတယ်။ ဒီလိုပုံစံနဲ့ ငါ့မိသားစုအသုံးစရိတ်ဘယ်လိုရမလဲကွာ။
- လူ ၁ ငါလည်းမပြောတက်ဘူး။ မင်းပန်းသီးဆက်မစိုက်ပဲနေရမယ်ထင်တယ်။
- လူ ၂ ဒါပေမဲ့ ငါ အကောင်းဆုံးလုပ်တက်တာ အဲဒါပဲရှိတာ။ ဒီပန်းသီးတွေအားလုံးနဲ့ တစ်ခုခုလုပ်နိုင်ဖို့မျှော်လင့်မိတယ်ကွာ။

SHOWD မေးခွန်းများမေးခြင်း-

- ၁။ သင်ဘာတွေ့မြင်ခဲ့ပါသလဲ။
- ၂။ ဘာဖြစ်ပျက်နေလဲ။
- ၃။ ကျွန်ုပ်တို့နေရာတွင်ဖြစ်ပျက်နေပါသလား။
- ၄။ ဘာကြောင့်ဖြစ်ရသနည်း။
- ၅။ ဘာလုပ်ဆောင်ရမည်နည်း။

တန်ဖိုးဖြည့် ခြင်းဆိုတာ ဘာကိုဆိုလိုတာလဲ။ (၁၅ မိနစ်) What Does "Added Value" Mean? (15")

လမ်းညွှန်ချက်များ- အဖွဲ့ကြီးတွင်ဆွေးနွေးပါ။

က။ [Youth Ultra Short Film Contest First Place Video](#) ဗီဒီယိုကြည့်ပါ။

ခ။ စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်အား တန်ဖိုးဖြည့် (ပေါင်းထည့်ခြင်း) ခြင်းဆိုတာ ဘာကိုဆိုသနည်း။ - ဥပမာ- ကောက်ပဲသီးနှံ၊ အသီးများ၊ တိရစ္ဆာန် ထုတ်ကုန်များ

- ၁) ကုန်ကြမ်းစိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များကို နောက်ထပ်ဆင့်တွင်စီမံထုတ်လုပ်ခြင်း
- ၂) ဝယ်သူများအတွက် ကောင်ကျိုးများပေါင်းထည့်ခြင်း
- ၃) ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချရန်နေရာများ သို့မဟုတ် ဈေးကွက်သစ်များဖွင့်လှစ်ခြင်း
- ၄) ထောက်ပံ့လုပ်ဆောင်ခြင်းထက် ဈေးကွက်တွင်ရောင်းချခြင်း
- ၅) လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်

ဂ။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုတွင် တန်ဖိုးဖြည့်ခြင်းကို မည်သည်ဖန်တီးပေးသနည်း။

- ၁။ အသုံးဝင်သောလုပ်ဆောင်မှု
- ၂။ အသုံးဝင်သောပုံစံနှင့် ပုံသဏ္ဍာန်
- ၃။ နေရာမှန်
- ၄။ အချိန်မှန်
- ၅။ ပိုင်ဆိုင်ဖို့လွယ်ကူခြင်း
- ၆။ သင့်တော်သောထုပ်ပိုးမှုအပြင်အဆင်
- ၇။ သင့်တော်သောအရွယ်အစား
- ၈။ မှန်းထားသည့်အတိုင်း (သို့) ထက်သာလွန်သော အရည်အသွေး
- ၉။ ကျန်းမာရေးအကျိုးကျေးဇူးများပေးခြင်း
- ၁၀။ သက်သာလွယ်ကူမှုပေးခြင်း
- ၁၁။ ရွေးချယ်စရာများပေးခြင်း

ကုန်ထုတ်လုပ်စီမံခြင်းအဆင့်သို့ တန်ဖိုးပေါင်းထည့်ခြင်းက ရပ်ရွာကို မည်သည့်ကောင်းကျိုးများ သယ်ဆောင်ပေးသနည်း။ (၁၀ မိနစ်)

လမ်းညွှန်ချက်များ- အဖွဲ့ငယ်များခွဲပြီး ဤမေးခွန်းကိုဆွေးနွေးပါ။

က) သုံးလေ့သုံးရရှိသောအသုံးအဆောင်များအတွက် ဈေးကွက်သစ်များ

- ခ) ဒေသခံများလုပ်သားများအတွက် အလုပ်များ
- ဂ) ကုန်ပုံပိုးသူများနှင့် ထုပ်လုပ်စီမံသူများအတွက် ဆင့်ပွားအလုပ်များ
- ဃ) ရပ်ရွာအားထူးခြားစေသည့် အခြားသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ
- င) မျော်လင့်ချက်
- စ) ဒေသအရင်းအမြစ်များမြှင့်တင်ခြင်း

ဆ) ရုပ်ရွာဂုဏ်တက်စေခြင်း

ဇ) လယ်သမားများ (ဒြိုလုပ်သူများ) အားဈေးမြင့်မြင့်ပြန်ပေးနိုင်ခြင်း

စိုက်ပျိုးထုတ်ကုန်များကို မည်သည့်စီမံမှုပုံစံဖြင့် တန်ဖိုးဖြည့်နိုင်သနည်း။ (၁၀ မိနစ်)

လမ်းညွှန်ချက်များ- အဖွဲ့ငယ်များခွဲပြီး ဤမေးခွန်းကိုဆွေးနွေးပါ။ အခြောက်ခံသည် စသည့်ဖြင့် စကားလုံးတစ်လုံးကို အသုံးပြုပြီးဖော်ပြပါ။

- ၁) သန့်ရှင်းသည်
- ၂) အအေးခံသည်
- ၃) ချက်သည်၊ ဖုတ်သည်
- ၄) ပေါင်းစပ်သည်
- ၅) အချည်ဖောက်သည်
- ၆) ကြိတ်သည်
- ၇) ပြု
- ၈) အဆီအနှစ်ထုတ်ယူသည်
- ၉) အခြောက်ခံသည်
- ၁၀) အငွေ့ရိုက်သည်
- ၁၁) ကြော်သည်
- ၁၂) အရည်ဖော်သည်
- ၁၃) တာရှည်ထားသည်
- ၁၄) နုတ်နုတ်စင်း၊ လှီးဖြတ်သည်
- ၁၅) အခွံခွာသည်
- ၁၆) တံဆိပ်ကပ်
- ၁၇) ထုပ်ပိုးပြင်ဆင်သည်
- ၁၈) ဖြန့်ဖြူးသည်
- ၁၉) လှည့်သည်
- ၂၀) ရက်သည်
- ၂၁) သဘာဝမြေဩဇာ

တန်ဖိုးဖြည့်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုထုတ်လုပ်ရာတွင် မည်သည့်အဆင့်များပါဝင်သနည်း။ (၁၀ မိနစ်)

What Steps Are Involved In Developing A Value Added Product? (10")

လမ်းညွှန်ချက်များ - တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်ဈေးကွက်ရောက်ရှိရေး ခြေလှမ်းများထဲမှ ဈေးကွက်အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ချင်းစီအတွက် စာရွက်ချောင်းများပြင်ဆင်ထားပါ။ တစ်ချို့အဆင့်များမှာ တပြိုင်နက်တည်း ဖြစ်ပျက်လိမ့်မည်။ ယခုလှုပ်ရှားမှုမှာ ထုတ်ကုန်တစ်ခုဈေးကွက်ရေးအတွက် ပါဝင်သောခြေလှမ်းများကို သင်တန်းတက်ရောက်သူတို့သိမြင်လာဖို့ဖြစ်သည်။ တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်တစ်ခုဈေးကွက်ရောက်ရှိရေး မှတ်စုကို ပေးကမ်းပါ။

နိဂုံးနှင့် ယူဆောင်ရမည့်သင်ခန်းစာ (အချိန်)

လမ်းညွှန်ချက်များ

က။ ဤသင်ခန်းစာထဲမှ ဘာကိုရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့သနည်း။

ခ။ သင့်အသိုင်းအဝိုင်းနှင့်ပတ်သက်၍ မည်သည့်အသစ်သောအရာများကို သင်ယူခဲ့ရသနည်း။

ADDED VALUE PRODUCTS I

ဂ။ ၎င်းကိုမည်သူနှင့်ဝေငှမည်နည်း။

ဃ။ သင်ခန်းစာတွင်ရှာဖွေတွေ့ရှိချက်နှင့် သင်ဘာလုပ်မည်နည်း။

(၁) ဘယ်အချိန်

(၂) ဘာဖြစ်လာဖို့မျှော်လင့်သနည်း။

(၃) ဖြစ်ပျက်လာခဲ့လျှင် သင်မည်သို့သိလိမ့်မည်နည်း။

A. ဃ။ အတူတကွဆုတောင်းပါ။

ကိုးကားချက်များ-

ADDED VALUE PRODUCTS I – STARTER

Role play / Story / Icebreaker

သရုပ်ဖော်ကဏ္ဍခြင်း- သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်စကားပြောခြင်း

- လူ ၁ ဟေ့ ခန့်- ဘာပြဿနာတက်နေလို့လဲ။
- လူ ၂ အင် ...ငါ့မှာပန်းသီးတွေအများကြီးပဲ ရောင်းမထွက်နိုင်သေးလို့။ ဈေးပြိုင်ပန်းသီးသည်တွေလဲအများကြီးပဲ။
- လူ ၁ ဈေးမှာရော ရောင်းကြည့်သေးလား။
- လူ ၂ ရောင်းတယ်။ ဈေးအရမ်းနဲတယ်။ ဒီလိုပုံစံနဲ့ ငါ့မိသားစုကို ဘယ်လိုကျွေးမွေးနိုင်မလဲကွာ။
- လူ ၁ ငါလည်းမပြောတက်ဘူး။ မင်းပန်းသီးဆက်မစိုက်ပဲနေရမယ်ထင်တယ်။
- လူ ၂ ဒါပေမဲ့ ငါ အကောင်းဆုံးလုပ်တက်တာ အဲဒါပဲရှိတာ။ ဒီပန်းသီးတွေအားလုံးနဲ့ တစ်ခုခုလုပ်နိုင်ဖို့မျှော်လင့်မိတယ်ကွာ။

သရုပ်ဖော်ကဏ္ဍခြင်း- သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်စကားပြောခြင်း

- လူ ၁ ဟေ့ ခန့်- ဘာပြဿနာတက်နေလို့လဲ။
- လူ ၂ အင် ...ငါ့မှာပန်းသီးတွေအများကြီးပဲ ရောင်းမထွက်နိုင်သေးလို့။ ဈေးပြိုင်ပန်းသီးသည်တွေလဲအများကြီးပဲ။
- လူ ၁ ဈေးမှာရော ရောင်းကြည့်သေးလား။
- လူ ၂ ရောင်းတယ်။ ဈေးအရမ်းနဲတယ်။ ဒီလိုပုံစံနဲ့ ငါ့မိသားစုကို ဘယ်လိုကျွေးမွေးနိုင်မလဲကွာ။
- လူ ၁ ငါလည်းမပြောတက်ဘူး။ မင်းပန်းသီးဆက်မစိုက်ပဲနေရမယ်ထင်တယ်။
- လူ ၂ ဒါပေမဲ့ ငါ အကောင်းဆုံးလုပ်တက်တာ အဲဒါပဲရှိတာ။ ဒီပန်းသီးတွေအားလုံးနဲ့ တစ်ခုခုလုပ်နိုင်ဖို့မျှော်လင့်မိတယ်ကွာ။

ADDED VALUE PRODUCTS I – HANDOUT

တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များ (၁)- မှတ်စု

Steps To Getting An Added Value Product To Market Strips

တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များဈေးကွက်သို့ရောက်ရှိရေး စာရွက်ချောင်းများ

လမ်းညွှန်ချက်များ- သင်ခန်းစာမတိုင်မီ၊ ၃-၄ စုံလောက် စာရွက်ထုတ်၊ ဖြတ်ထားပြီး ရောထားပါ။

အလားအလာရှိဝယ်သူများရွေးထုတ်ခြင်း
ဝယ်သူလိုအပ်ချက်များကိုဆုံးဖြတ်ခြင်း
ရနိုင်သောအရင်းအမြစ်များချင့်တွက်ခြင်း (လုပ်အား၊ အချိန်၊ ငွေကြေးများ)
သင့်ရပ်ရွာရဲ့အားနည်းချက်၊ အားသာချက်များကို ချင့်တွက်ခြင်း
သင့်ရပ်ရွာရဲ့ထူးခြားမှုကို သုံးသပ်ခြင်း
မျှော်လင့်ထားသောဈေးကွက်ရဲ့ လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မည့် ထုတ်ကုန်တစ်ခုကို စဉ်းစားခြင်း

ကုန်ကြမ်းရရနိုင်ချေကို တွက်ချက်ခြင်း
(အရည်အတွက်၊ ရာသီ၊
ကုန်ကျစရိတ်များ)

ဝယ်ယူလိုအပ်မှုများကိုစဉ်းစားပေးသည့်
ထုတ်ကုန်တစ်ခု ပြင်ဆင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်နှင့် ထုပ်ပိုးမှုကို သုံးသပ်ဖို့
ဝယ်ယူမှုအားတောင်းဆိုခြင်း

ထုတ်ကုန်နှင့် ထုပ်ပိုးမှုကို ပြင်ဆင်ခြင်း

ထုတ်ကုန်အတွက် နာမည်နှင့်
ထုတ်ပိုးမှုလုပ်ဆောင်ခြင်း

ကုန်ကြမ်းရောင်းသူများရှာပြီး၊
ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများမှာယူခြင်းနှင့်
ထုတ်ပိုးခြင်း

လုပ်ငန်းအဆင့်ဖြစ်စဉ်များဆုံးဖြတ်ခြင်း
ထုတ်ကုန်နှင့်ထုတ်ပိုးမှု သတ်မှတ်ချက်များ ဆုံးဖြတ်ခြင်း
စီမံထုတ်လုပ်ရေးစက်ပစ္စည်း စမ်းသပ်ခြင်းနှင့်မြှင့်တင်ခြင်း
စီမံထုတ်လုပ်ရေးနေရာအနေအထား ဆုံးဖြတ်ခြင်း
စက်ပစ္စည်းစမ်းသပ်၊တပ်ဆင်ခြင်း
ရောင်းချမည့်ထုတ်ကုန်ပမာဏ ထုတ်လုပ်ခြင်း
အန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှု၊ ထုတ်ကုန်၏သန့်ရှင်းမှုနှင့် ရုပ်ထွက်ကို သုံးသပ်ခြင်း- အရည်အသွေးအာမခံ

ကာလပေါက်ဈေးဖြင့်နောက်ဆုံးထုပ်ပိုးမှု
ကို ရွေးချယ်ထားသောဈေးကွက်များတွင်
ဖြန့်ဖြူးခြင်း

ဈေးကွက်တုံ့ပြန်မှုကို သုံးသပ်ခြင်း

လိုအပ်လျှင် စီမံထုတ်လုပ်ပုံ၊ ထုတ်ကုန်၊
ထုပ်ပိုးမှုနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းကို
ပြန်လည်ပြင်ဆင်ခြင်း

ADDED VALUE PRODUCTS I – HANDOUT

တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များ (၁)- မှတ်စု

Steps To Getting An Added Value Product To Market Strips

တန်ဖိုးဖြည့်ထုတ်ကုန်များဈေးကွက်သို့ရောက်ရှိရေး စာရွက်ချောင်းများ

- ၁) အလားအလာရှိဝယ်သူများရွေးထုတ်ခြင်း
- ၂) ဝယ်သူလိုအပ်ချက်များကိုဆုံးဖြတ်ခြင်း
- ၃) ရနိုင်သောအရင်းအမြစ်များချင့်တွက်ခြင်း (လုပ်အား၊ အချိန်၊ ငွေကြေးများ)
- ၄) သင့်ရပ်ရွာရဲ့အားနည်းချက်၊ အားသာချက်များကို ချင့်တွက်ခြင်း
- ၅) သင့်ရပ်ရွာရဲ့ထူးခြားမှုကို သုံးသပ်ခြင်း
- ၆) မျော်လင့်ထားသောဈေးကွက်ရဲ့ လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မည့် ထုတ်ကုန်တစ်ခုကို စဉ်းစားခြင်း
- ၇) ကုန်ကြမ်းရရနိုင်ချေကို တွက်ချက်ခြင်း(အရည်အတွက်၊ ရာသီ၊ ကုန်ကျစရိတ်များ)
- ၈) ဝယ်သူလိုအပ်မှုများကိုစဉ်းစားပေးသည့် ထုတ်ကုန်တစ်ခု ပြင်ဆင်ခြင်း
- ၉) ထုတ်ကုန်နှင့် ထုပ်ပိုးမှုကို သုံးသပ်ဖို့ ဝယ်သူများအားတောင်းဆိုခြင်း
- ၁၀) ထုတ်ကုန်နှင့် ထုပ်ပိုးမှုကို ပြင်ဆင်ခြင်း
- ၁၁) ထုတ်ကုန်အတွက် နာမည်နှင့် ထုတ်ပိုးမှုလုပ်ဆောင်ခြင်း
- ၁၂) ကုန်ကြမ်းရောင်းသူများရှာပြီး၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများမှာယူခြင်းနှင့် ထုတ်ပိုးခြင်း
- ၁၃) လုပ်ငန်းအဆင့်ဖြစ်စဉ်များဆုံးဖြတ်ခြင်း
- ၁၄) ထုတ်ကုန်နှင့်ထုတ်ပိုးမှု သတ်မှတ်ချက်များ ဆုံးဖြတ်ခြင်း
- ၁၅) စီမံထုတ်လုပ်ရေးစက်ပစ္စည်း စမ်းသပ်ခြင်းနှင့်မြှင့်တင်ခြင်း

၁၆) စီမံထုတ်လုပ်ရေးနေရာအနေအထား ဆုံးဖြတ်ခြင်း

၁၇) စက်ပစ္စည်းစမ်းသပ်၊ တပ်ဆင်ခြင်း

၁၈) ရောင်းချမည့်ထုတ်ကုန်ပမာဏ ထုတ်လုပ်ခြင်း

၁၉) အန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှု၊ ထုတ်ကုန်၏သန့်ရှင်းမှုနှင့် ရုပ်ထွက်ကို သုံးသပ်ခြင်း-
အရည်အသွေးအာမခံ

၂၀) ကာလပေါက်ဈေးဖြင့်နောက်ဆုံးထုပ်ပိုးမှုကို ရွေးချယ်ထားသောဈေးကွက်များတွင် ဖြန့်ဖြူးခြင်း

၂၁) ဈေးကွက်တုံ့ပြန်မှုကို သုံးသပ်ခြင်း

၂၂) လိုအပ်လျှင် စီမံထုတ်လုပ်ပုံ၊ ထုတ်ကုန်၊ ထုပ်ပိုးမှုနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းကို
ပြန်လည်ပြင်ဆင်ခြင်း