

Marketing Checklist — မေးခွန်း ၄၃ ခု

လုပ်ငန်းအမည် —

ဖြည့်သွင်းသူ —

ရက်စွဲ —

ဖြည့်နည်း — မေးခွန်းတိုင်းအတွက် ရှိ / လုပ်ပြီး ဆိုရင် ✓ ခြစ်ပါ။ မခြစ်နိုင်တဲ့ အကွက်တိုင်းက သင့် marketing မှာ ဖြည့်ရမယ့် ကွက်လပ်ပါ။ ပြီးရင် စုစုပေါင်းကို အောက်ဆုံးမှာ ရေတွက်ပါ။

- ☐ ၁။ နေ့တိုင်း post တင်ပြီလား။
- ☐ ၂။ Business Page ရှိပြီလား။
- ☐ ၃။ Logo သေချာလုပ်ထားလား။ Profile Picture သေချာလုပ်ထားလား။
- ☐ ၄။ Cover Photo သေချာတင်ထားလား။
- ☐ ၅။ Cover Photo မှာ tagline တင်ထားလား။
- ☐ ၆။ Tagline က အများကြီးထဲက သေချာစမ်းသပ်ပြီးမှ တစ်ခုကိုရွေးထားတာလား။
- ☐ ၇။ Tagline ကို လူတွေ heart ထိလား။
- ☐ ၈။ ကိုယ်တင်တဲ့ post တွေနဲ့ ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေ၊ အလားအလာရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ တစ်သားတည်းကျသလား။
- ☐ ၉။ ကိုယ်တင်တဲ့ post တွေက သူတို့အတွက် အကျိုးရှိစေသလား။
- ☐ ၁၀။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းဖြစ်တည်လာတဲ့ ပုံပြင်ပြောပြီးပြီလား။
- ☐ ၁၁။ လူအကြိုက်များ၊ အ share များတဲ့ post တစ်ခုလောက်ဖြစ်ဖြစ် ပေါက်ပြီးပြီလား။
- ☐ ၁၂။ အဲဒါနဲ့ ဘာသင်ခန်းစာရသလဲ။
- ☐ ၁၃။ Facebook, TikTok, Instagram, YouTube, WeChat, LinkedIn ဒီထဲမှာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် အနည်းဆုံး နှစ်ခု အသုံးပြုနေပြီလား။
- ☐ ၁၄။ Post တွေတင်ပြီးရင် ပြန်လည်ဆန်းစစ်သလား။
- ☐ ၁၅။ ကြော်ငြာတွေ သေချာရေးပြီးတင်ပြီလား။
- ☐ ၁၆။ ကြော်ငြာရေးရင် ခေါင်းကြီးပိုင်းတွေကို သေချာပြန်ဖတ်သလား။
- ☐ ၁၇။ Video တင်ပြီးပြီလား။
- ☐ ၁၈။ Video ကို ပုံမှန်တင်သလား။
- ☐ ၁၉။ Canva လိုမျိုး graphic design tool တွေ အသုံးပြုတတ်လား။

- ☐ ၂၀။ Video editing အတွက် basic tool တွေဖြစ်တဲ့ CapCut, iMovie နဲ့ InShot တို့ အသုံးပြုသလား။

- ☐ ၂၁။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးရှိစေမည့် influencer တွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်တာမျိုး လုပ်သလား။ ဥပမာ — သူတို့ post မှာ reaction ပေးတာ၊ comment ရေးတာမျိုး။

- ☐ ၂၂။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ ဟာသဆန်ပြီး ခပ်နောက်နောက် content လေး တင်ဖူးပြီလား။

- ☐ ၂၃။ Content တွေဖန်တီးတဲ့အခါ ကိုယ့်ဖောက်သည်၊ စာဖတ်သူကို နားလည်ပါတယ်ဆိုတဲ့ content တင်ပြီးပြီလား။

- ☐ ၂၄။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ဆရာကျတယ်ဆိုတဲ့ expert power ကို ဖော်ပြဖြစ်လား။

- ☐ ၂၅။ လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ ကိုယ့်ရဲ့အထင်အမြင်၊ အယူအဆ၊ အတွေးအခေါ်ကို ဖော်ပြပြီးပြီလား။

- ☐ ၂၆။ ကိုယ့်ရဲ့ဖောက်သည်အကြောင်းကို အမြဲမပြတ် သေချာလေ့လာနေလား။

- ☐ ၂၇။ ဈေးကွက်မှာ ဘာတွေအပြောင်းအလဲဖြစ်နေလဲ သတိထားကြည့်ဖြစ်လား။

- ☐ ၂၈။ သူများနဲ့ မတူတူထူးခြားတဲ့ content တွေ တင်ဖြစ်လား။

- ☐ ၂၉။ မေးမြန်းမှုတွေကို သေချာဖြေပေးတဲ့ reply team, sales team ရှိပြီလား။

- ☐ ၃၀။ အမေးများတဲ့ မေးခွန်းတွေကို အမေးနဲ့အဖြေ တစ်ခါတည်းရေးထားတာမျိုး (FAQ) ရှိပြီလား။

- ☐ ၃၁။ ကိုယ့်မားကတ်တင်း team ကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့ အဓိကထားဖောက်သည်၊ မက်ဆေ့ကို သေချာပြောပြဖြစ်လား။

- ☐ ၃၂။ ကိုယ်က post တစ်ခုခုမတင်ခင် ကိုယ်မပါရင် တင်လို့မရတဲ့ အနေအထားဖြစ်နေလား။

- ☐ ၃၃။ ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်နိုင်တဲ့ content ရေးသားပုံ၊ တင်ဆက်ပုံတွေကို winning formula အနေနဲ့ မှတ်သားထားလား။

- ☐ ၃၄။ Facebook Ad တွေနဲ့ ကြော်ငြာဖြစ်လား။

- ☐ ၃၅။ ကြော်ငြာတဲ့အခါ ကြော်ငြာကို တစ်ခုထက်ပိုတဲ့ ပုံစံမျိုးနဲ့ ကြော်ငြာဖြစ်လား။

- ☐ ၃၆။ လူတွေကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းအကြောင်း ဘယ်လိုမိတ်ဆက်ရမလဲ လေ့ကျင့်ပြီးပြီလား။

- ☐ ၃၇။ လူရှေ့သူရှေ့မှာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ၅ မိနစ်ပြောခိုင်းမယ်ဆိုရင် ပြောဖို့ လေ့ကျင့်ပြီးပြီလား။

- ☐ ၃၈။ ပြောင်းလဲနေတဲ့ နည်းပညာနဲ့ လူတွေရဲ့ အမူအကျင့်ကို အမြဲမပြတ် လေ့လာနေလား။

- ☐ ၃၉။ လူတွေ ဘယ်အချိန်ကျရင် ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို သတိရရမယ်ဆိုတဲ့ အချိန်မျိုး စဉ်းစားထားတာ ရှိသလား။

- ☐ ၄၀။ ကိုယ့်ရဲ့စိတ်နေသဘောထားကို အမြဲတက်ကြွနေအောင်၊ အကောင်းမြင်အောင် ပုံမှန်လေ့ကျင့်ဖြစ်လား။

- ☐ ၄၁။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ graphic design, video editing နဲ့ ရေးခိုင်းချင်တာတွေကို ရေးပေးနိုင်တဲ့ content marketer တို့ ရှိ ပြီးပြီလား။

- ☐ ၄၂။ ခိုင်ရှ်ဈေးကွက် ရှိသလား။

- ☐ ၄၃။ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ပုံမှန်ဆက်သွယ်တဲ့ စနစ် ရှိသလား။

✓ ၃၅ ခုအထက် — သင့် marketing စနစ်ကျနေပါပြီ။ ကျန်တဲ့ ကွက်လပ်လေးတွေကို တစ်ခုချင်း ဖြည့်သွားပါ။

✓ ၂၀ - ၃၅ — အခြေခံရှိပါပြီ။ မခြစ်နိုင်တဲ့ အကွက်တွေထဲက အရေးကြီးဆုံး ၅ ခုကို ရွေးပြီး ဒီလထဲမှာ စလုပ်ပါ။

✓ ၂၀ အောက် — Marketing ကို စနစ်တကျ ပြန်စဖို့ အချိန်တန်ပါပြီ။ Business Page, Logo, Tagline ကနေ အစဉ်လိုက် စတင်ပါ။

Sapwar Marketing — သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး လက်တွဲဖော်