**កម្រងសំណួរវាយតម្លៃនៅកម្រិតទីតាំងស្ដីពីការលក់រាយម្ហូបអាហារ**

**សម្ភាសន៍អ្នកគ្រប់គ្រង/ម្ចាស់ហាង N. (អាចបំពេញដាច់ដោយឡែកពីគ្នា)**

* ការសម្ភាសន៍អាចធ្វើឡើងនៅថ្ងៃផ្សេងពីការសង្កេត ហើយអាចកើតឡើងលើការសន្ទនាជាច្រើន ប្រសិនបើនោះជាអ្វីដែលល្អបំផុតសម្រាប់ម្ចាស់/អ្នកគ្រប់គ្រងហាង
* អ្នកមិនចាំបាច់សួរអ្វីដែលអ្នកបានដឹងរួចហើយតាមរយៈទំនាក់ទំនងឬការសង្កេតជាមុននោះឡើយ
* សំណួរដែលមានស្លាកសម្គាល់ថា *"(តាមជម្រើស)"* បង្ហាញពីសំណួរដែលយើងមិនមានគម្រោងនឹងប្រើក្នុងការវិភាគកម្រិតរដ្ឋ
	+ សំណួរទាំងនោះត្រូវបានរួមបញ្ចូលដើម្បីជាប្រយោជន៍សំខាន់ ក្នុងការធ្វើផែនការកម្មវិធី ប៉ុន្តែអ្នកអាចរំលងចោលបាន ប្រសិនបើសំណួរទាំងនោះមិនមានប្រយោជន៍សម្រាប់កម្មវិធីលក់រាយដែលជួយទ្រទ្រង់ដល់សុខភាពរបស់អ្នកទេនោះ។
* អ្នកអាចផ្សំជាមួយ ឬបន្ថែមសំណួរអំពីការធ្វើផែនការកម្មវិធីដែលបង្កើតឡើងក្នុងមូលដ្ឋានរបស់អ្នកផ្ទាល់ដោយសេរី

នេះគឺជា “អត្ថបទ” ដែលអ្នកអាចប្រើ និងយកលំនាំតាមក្នុងការណែនាំផ្នែកសម្ភាសន៍៖

*អរគុណច្រើនសម្រាប់ការអនុញ្ញាតឱ្យពួកយើងមើលជុំវិញហាងរបស់អ្នក ហើយមើលប្រភេទផលិតផល និងស្លាកសញ្ញាផ្សេងៗដែលអ្នកមានរួចហើយ។ យើងក៏មានសំណួរមួយចំនួនសម្រាប់អ្នក ដែលទាក់ទងនឹងអ្វីដែលអ្នកធ្វើសម្រាប់ហាង និងសម្រាប់អតិថិជនរបស់អ្នក ដើម្បីជួយពួកគេធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយមានការទ្រទ្រង់ដល់សុខភាព។ យើងនឹងប្រើប្រាស់ព័ត៌មានទាំងអស់នេះ ដើម្បីរៀបចំផែនការជាមួយអ្នកអំពីប្រភេទនៃការផ្លាស់ប្តូរដែលមានការទ្រទ្រង់ដល់សុខភាព ដែលត្រូវធ្វើនៅក្នុងហាងរបស់អ្នក។ ដូចទៅនឹងការសង្កេតដែរ ចម្លើយរបស់អ្នក ឈ្មោះរបស់អ្នក និងឈ្មោះហាងរបស់អ្នកនឹងមិនត្រូវបានចែករំលែកជាសាធារណៈដោយគ្មានការអនុញ្ញាតពីអ្នកនោះឡើយ។*

1. a) តើហាងនេះបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការផ្តល់ជូននូវអាហារ ឬភេសជ្ជៈដែលមានល្អចំពោះសុខភាពដែរឬទេ? ⭘ បាន ⭘ មិនបាន

*(b និង c អាចឆ្លើយក៏បាន មិនឆ្លើយក៏បាន)*

b) ប្រសិនបើមិនបាន តើមកពីមូលហេតុអ្វី? *(ស៊ើបឳ្យដឹងថាតើពួកគេបានសាកល្បងវាពីមុនឬអត់ ហើយអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេចែករំលែកការព្យាយាមដែលបរាជ័យ)*

c) *ប្រសិនបើ បាន តើខិតខំប្រឹងប្រែងដោយរបៀបណា? នៅពេលណា? តើអ្នកបានធ្វើជាសហការមួយអ្នកណា?*

2. តើហាងលើកទឹកចិត្តឱ្យអតិថិជនទិញអាហារ និងភេសជ្ជៈ[1](#Healthy)ដែលល្អចំពោះសុខភាពតាមរយៈសកម្មភាពដែលកំពុងបន្តទាំងនេះដែរឬទេ? *(ក្រុមលក់រាយដែលទ្រទ្រង់សុខភាពអាចឆ្លើយសំណួរទាំងនេះបានដោយមិនបាច់សួរថាតើពួកគេដឹងហើយឬនៅ)*ដើរមើលហាង៖
⭘ បាន (1) ⭘ មិនបាន (0)

1. សាករសជាតិ: ⭘ បាន (1) ⭘ មិនបាន (0)
2. ម្ហូបអាហារ/របៀបធ្វើម្ហូប/ការធ្វើបង្ហាញតាមរយៈការផ្សាយផ្ទាល់ដទៃទៀត៖ ⭘ បាន (1) ⭘ មិនបាន (0)
3. ការចូលរួមក្នុងការតាំងពិព័រណ៍សុខុមាលភាព/សុខភាព៖ ⭘ បាន (1) ⭘ មិនបាន (0)
4. ការប្រកាសជាសំឡេងតែប៉ុណ្ណោះតាមប្រព័ន្ធបំពងសំឡេង៖ ⭘បាន (1) ⭘មិនបាន (0)
5. ការបង្ហាញជាសំឡេង/រូបភាព៖ ⭘ បាន (1) ⭘ មិនបាន (0)
6. ប្រភេទដទៃទៀតនៃការផ្សព្វផ្សាយ (មិនមែនជាស្លាកសញ្ញា ឬផ្ទាំងផ្សព្វផ្សាយ)៖ ⭘បាន ⭘ មិនបាន, ចូររៀបរាប់៖ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. តើហាងដែលចូលរួមក្នុងកម្មវិធី [“Fresh Creds” / \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_] ឬកម្មវិធីដទៃទៀតដែលផ្ដល់ជាប្រាក់ត្រឡប់មកវិញ (Cash-back)

 *(អាចដាក់ឈ្មោះកម្មវិធីដែលត្រូវនឹងប្រាក់ដុល្លារដែលប្រើក្នុងសហគមន៍របស់អ្នកដោយសេរី)*

 ដែរឬទេមានប្រាក់រង្វាន់សម្រាប់ការប្រើប្រាស់ CalFresh/SNAP ដើម្បីទិញផ្លែឈើ និងបន្លែផ្សេងៗ16? ⭘ មាន(4) ⭘ មិនមាន (0)

4. តើហាងមានបញ្ចុះតម្លៃទៅលើ ម្ហូបអាហារ/ភេសជ្ជៈ1 ដែលទ្រទ្រង់សុខភាព (ឬដំឡើងតម្លៃ ម្ហូបអាហារ/ភេសជ្ជៈ[2](#Unhealthy) ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់សុខភាព) ដើម្បីលើកទឹកចិត្តដល់ ការទិញ1 ម្ហូបអាហារដែលទ្រទ្រង់ដល់សុខភាពដែរឬទេ? ⭘ មាន (4) ⭘ មិនមាន (0)

*ប្រសិនបើ មាន តើម្ហូបអាហារ/ភេសជ្ជៈណាខ្លះ?* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. តើហាងមានការលក់បញ្ចុះតម្លៃ ការបញ្ចុះតម្លៃ គូប៉ុង ការលក់ពិសេស ឬការបញ្ចុះតម្លៃជាប្រចាំផ្សេងទៀតសម្រាប់...

1. ផ្លែឈើ និងបន្លែផ្សេងៗដែរឬទេ៖ ⭘ មាន (1) ⭘ មិនមាន (0)
2. ម្ហូបអាហារ ដែលទ្រទ្រង់1 សុខភាពដទៃទៀត៖ ⭘ មាន (1) ⭘ មិនមាន (0)
3. ភេសជ្ជៈ1 ដែលទ្រទ្រង់សុខភាព *(ឧ. ទឹក ទឹកផ្លែឈើ 100% និងភេសជ្ជៈគ្មានជាតិស្ករដទៃទៀត)*៖ ⭘ មាន (1) ⭘ មិនមាន (0)
4. ម្ហូបអាហារ2 ដែលប៉ះពាល់ដល់សុខភាព *(ឧ. ដំឡូងចំណិតបំពង ស្ករគ្រាប់ នំឃូឃី ។ល។)*៖ ⭘ មាន (0) ⭘ មិនមាន (1)
5. ភេសជ្ជៈមានជាតិស្ករ *(ឧ. ទឹកក្រូច ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង ។ល។)*៖ ⭘ មាន (0) ⭘ មិនមាន (1)
6. គ្រឿងស្រវឹង៖ ⭘ មាន (0) ⭘ មិនមាន (1)
7. ផ្សេងទៀត៖ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. *(តាមជម្រើស)*  តើសិស្ស ឬក្មេងៗតែងតែចូលមកទិញម្ហូបអាហារ/ភេសជ្ជៈនៅទីនេះជារឿយៗឬ? ⭘ បាទ/ចាស ⭘ ទេ

7. *(តាមជម្រើស លើកលែងតែ គេហទំព័រ SPAN)* តើមានទីកន្លែងសម្រាប់បំបៅដោះកូន និង/ឬបូមទឹកដោះម្ដាយដែលមិនមែនជាបន្ទប់ទឹកទេ?

 ⭘ មាន សម្រាប់តែនិយោជិតប៉ុណ្ណោះ (1) ⭘ មាន សម្រាប់តែអតិថិជនប៉ុណ្ណោះ (1) ⭘ មាន សម្រាប់ទាំងនិយោជិតនិងអតិថិជន (2) ⭘ មិនមាន (0)

8. [*ការចូលរួម* ជាមួយសហគមន៍17] តើអ្នកកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន និងសហគមន៍របស់អ្នកដោយវិធីណា៖ (1 ពិន្ទុសម្រាប់ចំណុចនីមួយៗ)

1. តើមានក្ដារបិទប្រកាសព័ត៌មានសហគមន៍ ឬចន្លោះទំនេរសម្រាប់បិទខិត្តប័ណ្ណអំពីព្រឹត្តិការណ៍/ការជួបជុំសហគមន៍ដែរឬទេ? ⭘ មាន ⭘ មិនមាន
2. តើអ្នកអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនបង់ប្រាក់សម្រាប់ទំនិញផ្សេងៗនៅពេលក្រោយដែរឬទេ (ពោលគឺ ប្រព័ន្ធឥណទានក្រៅផ្លូវការ "tab (ផ្ទាំង)" អតិថិជន ។ល។)? ⭘ បាទ/ចាស ⭘ ទេ
3. តើអ្នក ឬអ្នកគិតលុយ/បុគ្គលិកហាងផ្សេងទៀតស្គាល់ឈ្មោះអតិថិជនដែរឬទេ? ⭘ បាទ/ចាស ⭘ ទេ
4. តើអ្នក ឬបុគ្គលិកផ្សេងទៀតណែនាំផលិតផលដល់អតិថិជន ឬលើកទឹកចិត្តពួកគេឱ្យសាកល្បងផលិតផលមួយចំនួន (មិនមែនជាផ្នែកមួយនៃការសាកភ្លក់រសជាតិ ឬសកម្មភាពទីផ្សារផ្សេងទៀតទេ)៖ ⭘ បាទ/ចាស ⭘ ទេ
5. តើអ្នក ឬបុគ្គលិកហាងផ្សេងទៀតសុំការណែនាំពីអតិថិជន ឬអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេផ្ដល់យោបល់អំពីផលិតផលអ្វីដែលត្រូវយកមកលក់នៅក្នុងហាងដែរឬទេ? ⭘ បាទ/ចាស ⭘ ទេ
6. តើមានឬកម្មវិធីរៃអង្គាសប្រាក់ ឬព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍ដែលឧបត្ថម្ភដោយហាងដែរឬទេ? ⭘ មាន ⭘ ទេ
7. វិធី/ឧទាហរណ៍ផ្សេងទៀតនៃរបៀបដែលហាងនាំឱ្យមានការចូលរួមពីសហគមន៍? ⭘ មាន ⭘ ទេ, ចូររៀបរាប់ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9. *(តាមជម្រើស សួរអំពីអ្វីដែលពាក់ព័ន្ធបំផុតសម្រាប់កម្មវិធីលក់រាយដែលទ្រទ្រង់ដល់សុខភាពរបស់អ្នក)*

តើអ្នកឬបុគ្គលិកហាងផ្សេងទៀតបានទទួលការបណ្តុះបណ្តាល ឬមានចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការស្វែងយល់បន្ថែមអំពី…

* របៀបបង្ហាញ និងទីកន្លែងដាក់ ម្ហូបអាហារ1 និងភេសជ្ជៈដែលទ្រទ្រង់ដល់សុខភាព
* របៀបផ្សព្វផ្សាយ ម្ហូបអាហារនិងភេសជ្ជៈ1 ដែលទ្រទ្រង់ដល់សុខភាព ដោយប្រើសញ្ញា និងស្លាក
* របៀបផ្សព្វផ្សាយ ម្ហូបអាហារនិងភេសជ្ជៈ1 ដែលទ្រទ្រង់ដល់សុខភាព ដោយប្រើយុទ្ធសាស្ត្រដែលទាក់ទងនឹងតម្លៃ
* ការរក្សាទុក ទំនិញ1 ដែលទ្រទ្រង់ដល់សុខភាព
* សុវត្ថិភាពនិងការគ្រប់គ្រងម្ហូបអាហារ
* ការគ្រប់គ្រងផលិតផល
* ទំនាក់ទំនងអតិថិជន
* ផ្សេងទៀត៖ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

10. *(តាមជម្រើស) [ការអនុវត្តការផ្សព្វផ្សាយបែបពាណិជ្ជកម្ម*18] ។

តើអ្នកលក់ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់មានឥទ្ធិពលយ៉ាងណាចំពោះកន្លែងដែលផលិតផលរបស់ពួកគេត្រូវបានដាក់ និងរបៀបដែលផលិតផលទាំងនោះត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយ?

តើក្រុមហ៊ុនជាក់លាក់មួយចំនួនដាក់ទំនិញលើធ្នើររបស់អ្នកជាប្រចាំទេ?

11. *(តាមជម្រើស)* [*សំណល់អាហារ និងការកែច្នៃឡើងវិញ*19]

យើងមានសំណួរមួយចំនួនអំពីថាតើអ្នកធ្វើយ៉ាងណាចំពោះអាហារដែលនៅសល់ដែលអ្នកមិនអាចលក់បាន។ ព័ត៌មាននេះក៏នឹងជួយយើងរៀបចំផែនការជាមួយអ្នកនូវប្រភេទនៃការកែប្រែចំពោះហាងដែលយើងអាចធ្វើនៅឆ្នាំក្រោយនេះ។

a) តើអ្នកធ្វើដូចម្ដេចចំពោះអាហារបន្ថែម ឬភេសជ្ជៈដែលអ្នកមិនអាចលក់បាន? *(គូសធីកជម្រើសទាំងអស់ដែលទាក់ទង)*

* បោះវាចោលក្នុងធុងសំរាម
* យកវាធ្វើជាជីកំប៉ុស
* បរិច្ចាគវាទៅទីភ្នាក់ងារសប្បុរសធម៌ ឬអង្គការសហគមន៍
* ឱ្យទៅអតិថិជនដែលខ្ញុំដឹងថាពិបាកក្នុងការមានអាហារគ្រប់គ្រាន់
* ទុកវានៅតាមផ្លូវឱ្យគេបរិភោគ

b) តើអាហារប្រភេទណាខ្លះដែលអ្នកមើលឃើញថាទំនងជាខ្ជះខ្ជាយខ្លាំង?

* ផ្លែឈើស្រស់
* បន្លែស្រស់
* សាច់
* អាហារធ្វើពីទឹកដោះ (ទឹកដោះគោ ឈីស)
* នំបុ័ង គ្រាប់ធញ្ញជាតិ នំទ្រាបលាច
* បង្អែមកក
* ចំណិតដំឡូងបំពង
* ស្ករគ្រាប់
* អាហារត្រៀម
* ផ្សេងទៀត៖ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

c) បើអ្នកត្រូវស្មាន តើអ្នកគិតថាអ្នកខាតលុយប៉ុន្មាននៅក្នុងអាហារដែលក្លាយជាសំណល់?

 $\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ក្នុងមួយថ្ងៃ/ សប្ដាហ៍/ ខែ (ជ្រើសរើស និងគូសរង្វង់មួយ) ⭘ មិនដឹង ⭘ មិនចង់ឆ្លើយ

**ភាពអសកម្មនៃជំងឺ COVID-19 & មតិទូទៅ៖**

1. តើហាងមានការកែប្រែប្រភេទណាខ្លះ ដោយសារជំងឺរាតត្បាត COVID-19 ?
* មិនមានការកែប្រែគួរឱ្យកត់សម្គាល់ដោយសារតែ Covid (ហាងអាចរក្សាសកម្មភាពឬបានធ្វើការកែប្រែដែលមិនទាក់ទងនឹងជំងឺ Covid)
* មានការកែប្រែដូចខាងក្រោម៖
	+ ហាងចាំបាច់ត្រូវបញ្ឈប់ ឬផ្អាកសកម្មភាពមួយចំនួន - សូមពិពណ៌នា៖
	+ ឥឡូវនេះហាងកំពុងធ្វើសកម្មភាពថ្មីដែលពួកគេមិនមានពីមុនមក – សូមពិពណ៌នា៖
	+ ផ្សេងទៀត? ពិពណ៌នា៖
1. តើមានយោបល់អ្វីផ្សេងទៀតអំពីហាង ការបញ្ជាក់ ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែម។ល។?