

บริษัท K,L เป็น 2 บริษัทที่ทีมผมเลือกที่จะจ้างเพราะ ผมคิดว่าบริษัททั้ง 2 ค่อยข้างที่ทำกำไรได้มากกว่าค่าใช้งานของโรงงาน สูงกว่าเท่าตัว แต่ในช่วง 40 วันแรก จะเห็นว่าทุกบริษัทยังไม่มีการซื้อขาย B2B จะเล่นในช่วงหลังวันที่ 40 และจะเห็นว่าบริษัท C ที่ไม่เลือกถึงจะมียอดขายสูงทั้ง B2B และ Retail เพราะว่าขายเยอะจริงแต่ค่าใช้จ่ายในของโรงงานก็เยอะตามด้วยและผมคิดว่ามันไม่ได้กำไรเท่าที่ควรครับเลยไม่เลือก และอีกเหตุผลที่เลือก บริษัท K,L เพราะบริษัท 2 บริษัทนี้ไม่ต้องขายของให้ได้จำนวนมากแต่เน้นการทำ margin ให้เยอะและมีการรักษายอดขายให้ได้ในระดับพอสมควรจึงทำกำไรได้สูง

บริษัท A,I เป็น 2 บริษัทที่ผมไม่เลือกจ้าง เพราะ บริษัท A มียอดขายค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับบริษัทที่เหลือ และจะเห็นว่าช่วง 40 วันแรก แต่พอหลัง 40 วันต่อมา โดยจะเห็นว่าบริษัท A ค่อยค่อนข้างที่จะทำยอดขายได้สูงแต่ไม่ได้กำไรสุทธิจากการขายเพราะโดยใช้เงินเกินวงเงินเงินจนต้องเสียดอกเบี้ย และโดนปรับเพราะส่งสินค้าไม่ทัน ถึงจะเล่น b2b ได้เยอะแต่ margin ของบริษัท A ค่อนข้างน้อยจึงทำให้ไม่ได้กำไรจากการทำธุรกิจ และบริษัท I จะเห็นว่าการทำงานธุรกิจ และบริษัท I จะเห็นว่าการทำงาน marketing ใน myemmar ไม่ค่อยดี และทำให้ยอดขายน้อย และไม่พอซื้อของใน จำนวน มาก แล้วอาจจะไม่ได้ส่วนลด ถึงจะขาย b2b ได้จริงแต่คิดว่าบริษัทที่ได้กำไรจากการขายน้อย