



МОДУЛ-1.1

ЗОРИЛТОТ ХЭРЭГЛЭГЧ, ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ТУРШЛАГА СУРГАЛТ

СУРГАЛТЫН ЗОРИЛГО

Бизнес эрхлэгч нарт хэрэглэгчийн үнэ цэнийг ойлгуулж, **ЗОРИЛТОТ ХЭРЭГЛЭГЧЭЭ** тодорхойлох арга барилд сургаж, тэдгээрийн худалдан авалтын зан төлөв, хандлага, хүсэл, хэрэгцээ шаардлагыг ойлгож, бизнесээ хөгжүүлэх, удирдах мэдлэг, ур чадварыг олгох

СУРГАЛТЫН ХУГАЦАА 120 мин

СУРГАЛТЫН АГУУЛГА

01 ЗАХ ЗЭЭЛ? ХЭРЭГЛЭГЧ ГЭЖ ХЭН БЭ?

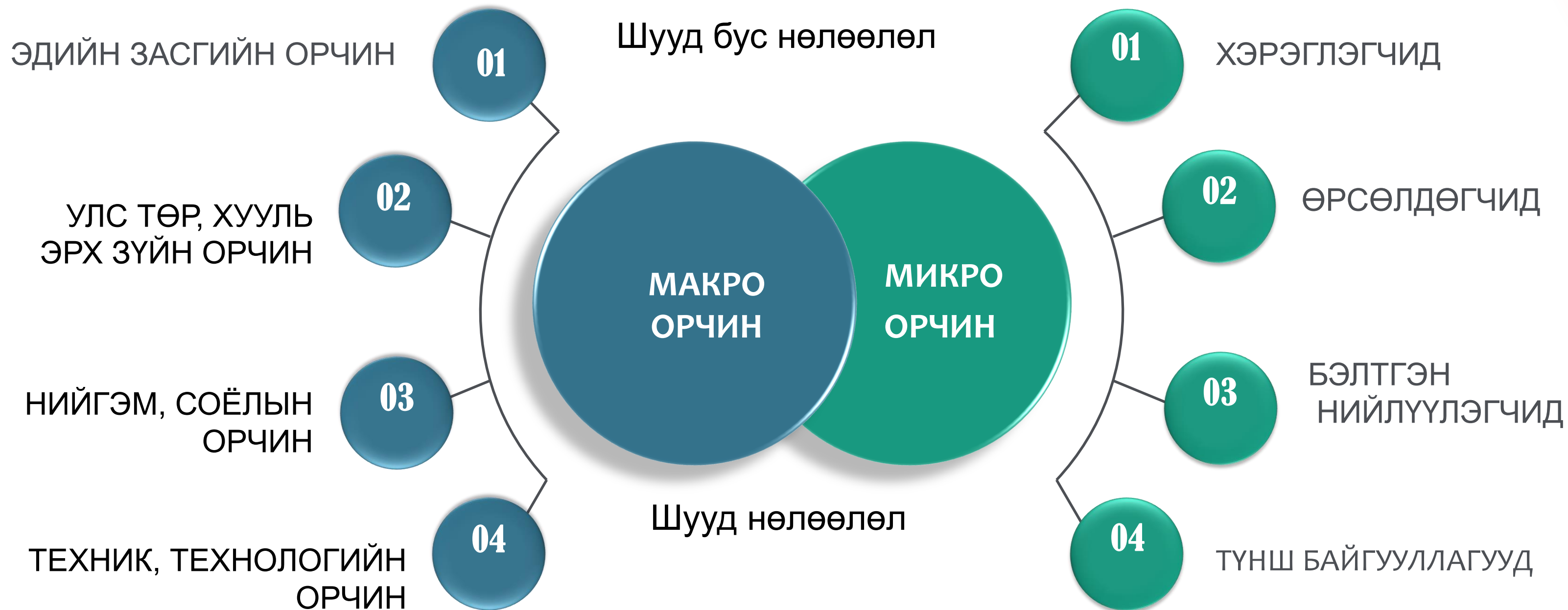
02 ХЭРЭГЛЭГЧИЙН АНГИЛАЛ, ХЭРЭГЛЭГЧИЙН СЕГМЕНТ

03 ЗОРИЛТОТ ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ПЕРСОНА, ЗОРИЛТОТ ХЭРЭГЛЭГЧИЙГ
ОЙЛГОХ 70 АРГАЧЛАЛ

1.1.1

ЗАХ ЗЭЭЛ ГЭЖ ЮУ ВЭ? ХЭРЭГЛЭГЧ ГЭЖ ХЭН БЭ?

Миний бизнесийн орчин



Хэрэглэгчийн зах зээл?



ТАНЫ БҮТЭЭГДЭХҮҮН, ҮЙЛЧИЛГЭЭ,
ҮЗЭЛ САНААГ ХУДАЛДАН АВЧ БОЛОХ
ӨӨР ӨӨР ХҮСЭЛ ШААРДЛАГА,
ХЭРЭГЦЭЭ БҮХИЙ ОЛОН ЯНЗЫН ЭРХ
БҮХИЙ ХҮН/БҮЛЭГ/
БАЙГУУЛЛАГУУДЫН НИЙЛБЭР

ДОТООДЫН ЗАХ ЗЭЭЛ

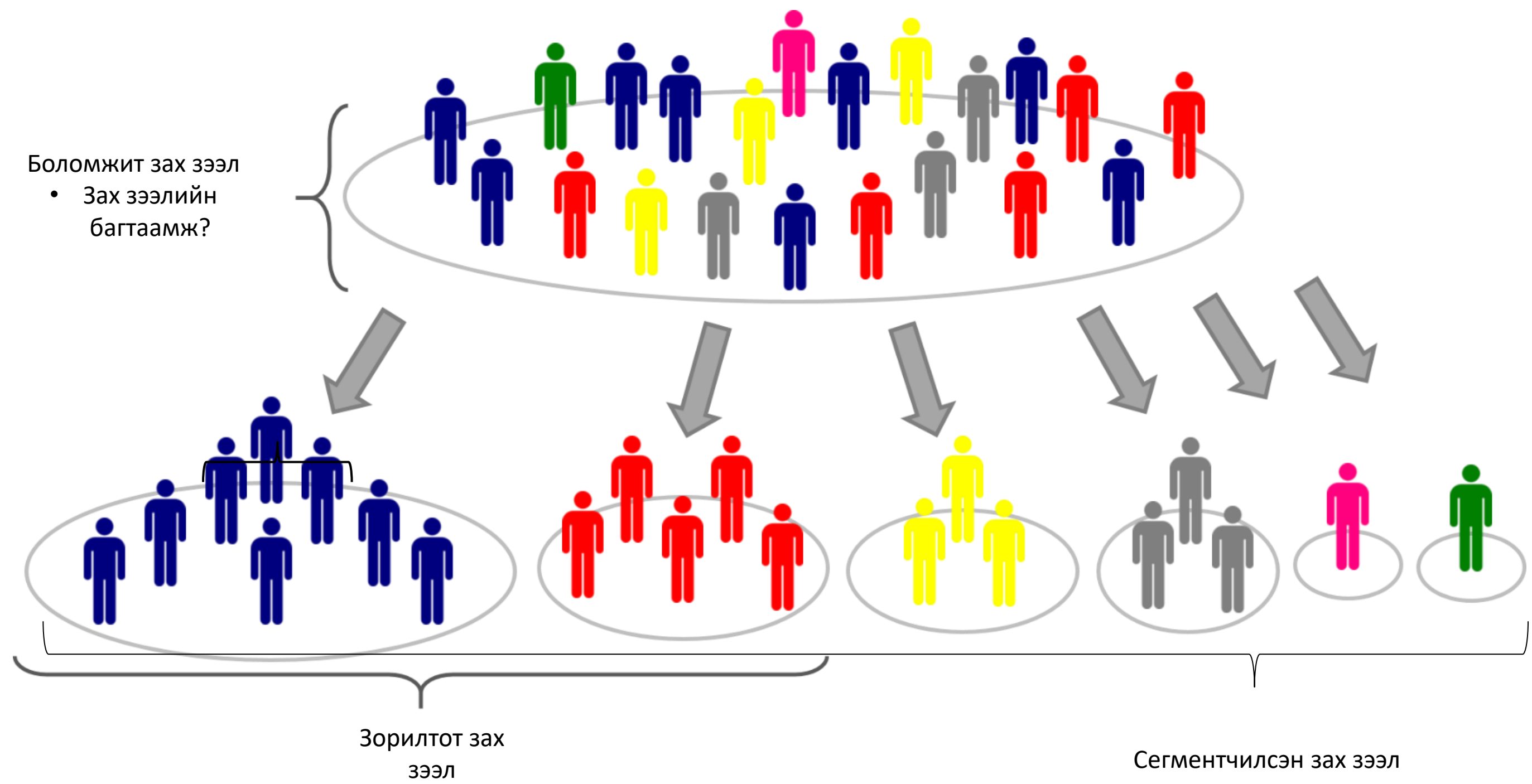


ГАДААДЫН ЗАХ ЗЭЭЛ



Нийлүүлэгчид,
борлуулагчид,
үйлдвэрлэгчдээс төрөл
бүрийн биет болон биет
бус бүтээгдэхүүн болон
үйлчилгээг сонгодог,
туршдаг, хэрэглэдэг,
худалдан авдаг этгээдийг
хэрэглэгч гэнэ.

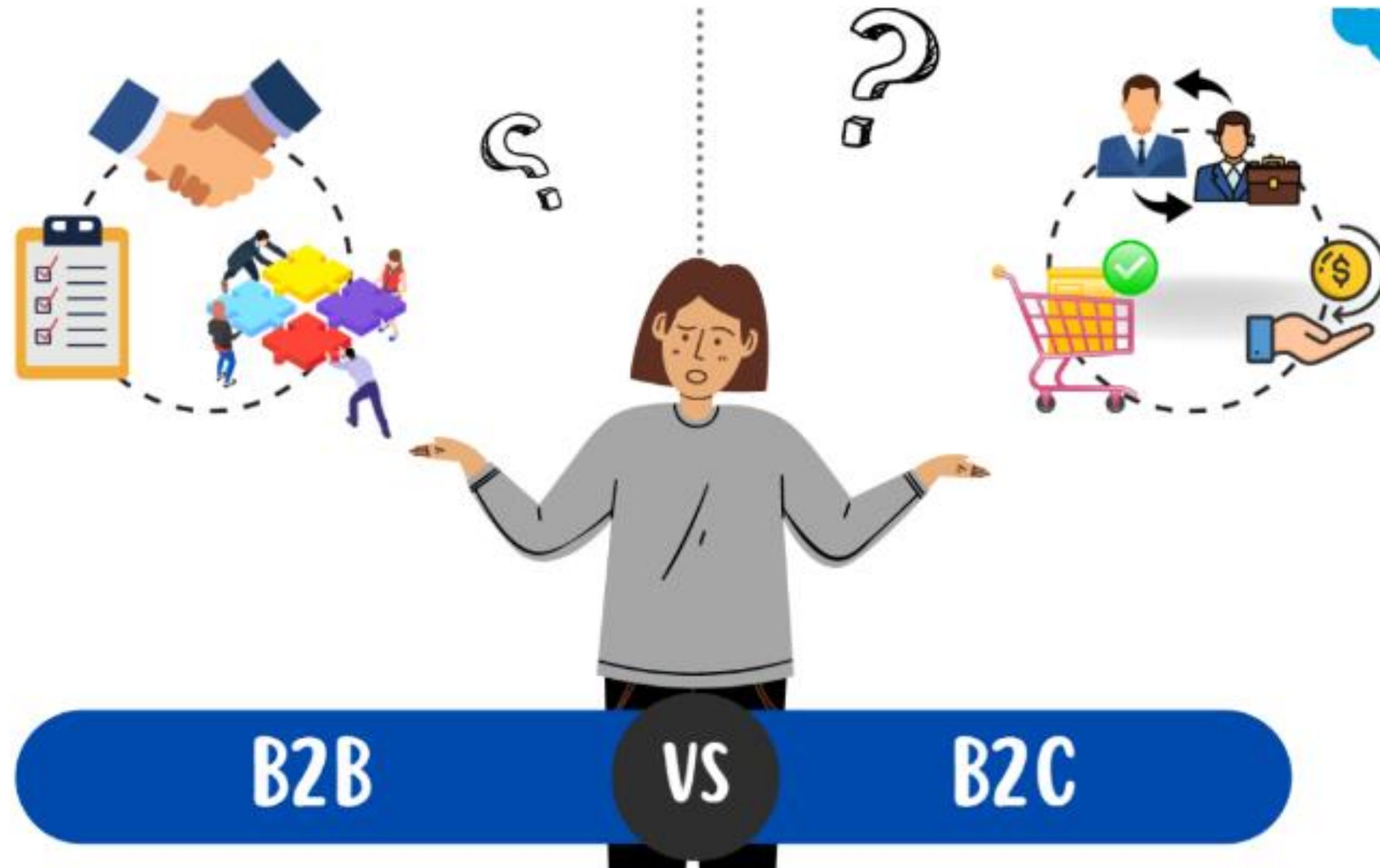
Хэрэглэгчийн зах зээл



1.1.2

ХЭРЭГЛЭГЧИЙН АНГИЛАЛ, ХЭРЭГЛЭГЧИЙН СЕГМЕНТ

Зорилтот хэрэглэгчийн ангилал?



Хэрэглэгчийг бүлэглэх буюу сегментчлэх



Хэрэглэгчдийг ижил төстэй хэрэгцээ, шинж чанар, зан төлөвийн онцлогоор нь бүлэглэхийг хэлнэ.

Сегментчлэлийн ерөнхий зорилго нь өндөр өгөөжтэй, өөр хэлбэл хамгийн ашигтай эсвэл өсөлтийн боломжит сегментүүдийг олж тогтоох бөгөөд ингэснээр эдгээрийг онцгой анхаарлаар сонгох боломжтой юм.

Хэрэглэгчийг сегментчлэхдээ:

Газар зүйн зарчим

- Бүс нутгийн байршил
- Газар нутгийн хэмжээ
- Хот аймгийн хүн амын тоо
- Уур амьсгал

Хүн ам зүйн зарчим

- Нас
- Хүйс
- Гэр бүлийн байдал, гишүүдийн тоо
- Орлого
- Мэргэжил боловсрол
- Үндэстэн

- Үндэстэн
- Мэргэжил боловсрол



Сэтгэл зүйн зарчим

- Нийгмийн анги
- Амьдралын хэв маяг
- Хувийн шинж чанар

Зан төлөвийн зарчим

- Сонирхол, хобби
- Хэрэглээний онцлог
- Хэрэглээний хандлага, соёл
- Хэрэглээний давтамж

БАГИЙН ДАСГАЛ АЖИЛ

1. Баг 1. Кэйс 1 буюу Хувь хэрэглэгчийг тодорхойлох



2. Баг 2. Кэйс 2. Байгууллагын хэрэглэгчийг тодорхойлох

- **Зорилтот хэрэглэгчээ тодорхойлно**

ИНГЭХЭД ТА ЗОРИЛТОТ
ХЭРЭГЛЭГЧИЙНХЭЭ ТАЛААР
ЯМАРХУУ МЭДЭЭЛЭЛТЭЙ
БАЙНА?

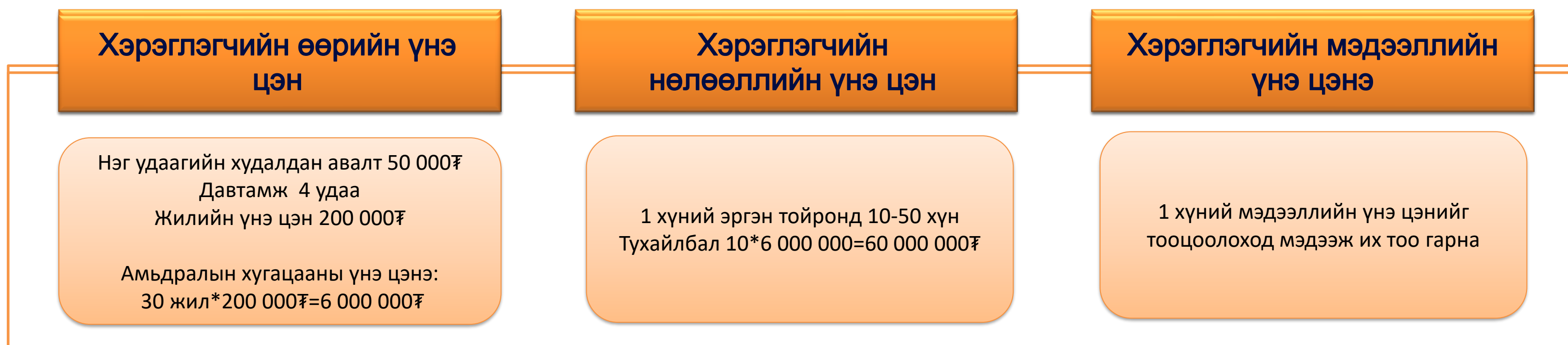


ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ҮНЭ ЦЭН

ХАМГИЙН ЧУХАЛ ХӨРӨНГӨ БОЛ БАЙНГЫН ХЭРЭГЛЭГЧ ЮМ.

ОДООГИЙН ХЭРЭГЛЭГЧИЙГ УРТ ХУГАЦААНД ХАДГАЛАХ НЬ ЧУХАЛ БОЛОХЫГ ХАРУУЛДАГ.

ТАНЫ НЭГ ХЭРЭГЛЭГЧ ЯМАР ҮНЭ ЦЭНТЭЙ ВЭ? ТООЦОЖ ҮЗСЭН ҮҮ?

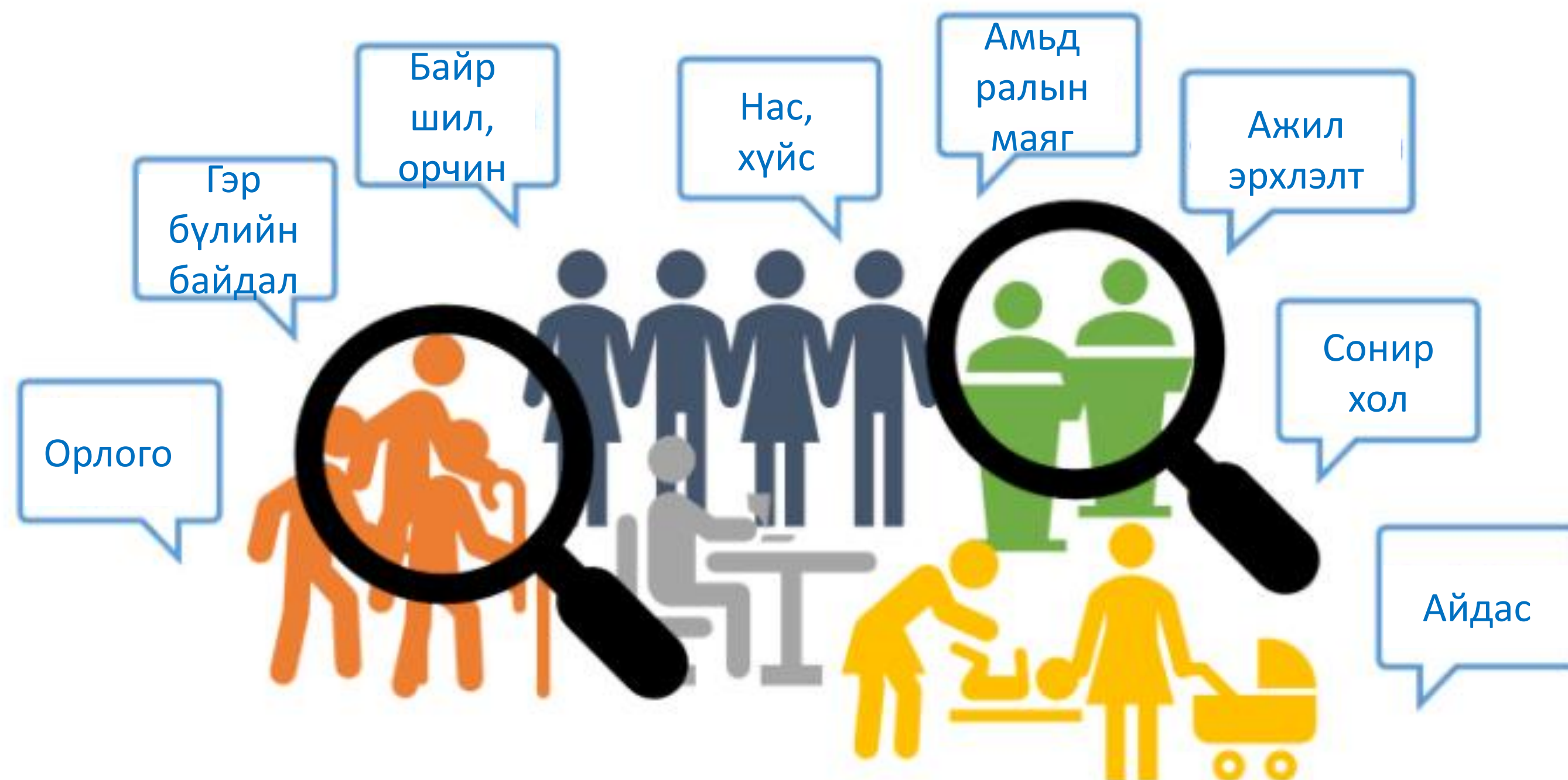


1.1.3

**ЗОРИЛТОТ ХЭРЭГЛЭГЧИЙГ ТОДОРХОЙЛОХ 70 АРГАЧЛАЛ
ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ПЕРСОНА**

Зорилтот хэрэглэгчийн судалгаа

1. МИНИЙ ХЭРЭГЛЭГЧ ХЭН БЭ?
2. ТЭД ЮУ ХИЙДЭГ ВЭ? ГЭДГИЙГ ГАРГАЖ ИРДЭГ



**Хэрэглэгчийн
70**



Хэн бэ?



Юуг худалдаж
авдаг вэ?



Яагаад
худалдаж авдаг
вэ?



Яаж худалдаж
авдаг вэ?



Хаанаас худалдан
авдаг вэ



Хэзээ худалдан
авдаг вэ?



Хэнтэй хамт
худалдан авдаг вэ?

ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ПЕРСОНА



БАТ

Нас : 29

Мэргэжил : IT Инженер

Байршил : УБ хот

Хобби

- Үгийн сүлжээ
- Puzzle
- Дугуй унах

Хувь хүний онцлог

Бат бол бүтээлч, асуудал шийддэг програм хангамж хөгжүүлэгч юм.

Тэрээр технологийн гарааны компанид ажилладаг бөгөөд шинэлэг програм хангамжийн шийдлүүдийг бий болгох сорилтод дуртай.

Аналитик, нарийвчилсан мэдээлэлд чиглэсэн Жонатан кодчиллын зарчмуудыг сайн мэддэг бөгөөд техникийн нарийн төвөгтэй асуудлуудыг шийдвэрлэх дуртай.

Автодидактик (бие дааж сургадаг)

Тэрээр ур чадвараа дээшлүүлэхийн тулд шинэ технологи, тогтолцоог идэвхтэй эрэлхийлдэг насан туршийн суралцагч юм.

Зорилго

- Код бичих чадвар, мэдлэгээ тасралтгүй сайжруулах
- Хүнд хэцүү, шинэлэг төслүүд дээр ажиллах
- Өөрийн салбартаа хүлээн зөвшөөрөгдсөн үлгэр жишээ IT-н бизнес эрхлэгч болох

Мэдээллийн урсгал

Онлайн хөгжүүлэгчдийн нийгэмлэг, форумууд
Програм хангамж хөгжүүлэх заавар, курс



БАГИЙН ДАСГАЛ

Ажиллах сэдэв: Хэрэглэгчийн 70 болон зорилтот хэрэглэгчийн персонаг ажиллах

- 1, 3-р баг: Хэрэглэгчийн 70
- 2, 4-р баг: Хэрэглэгчийн персона

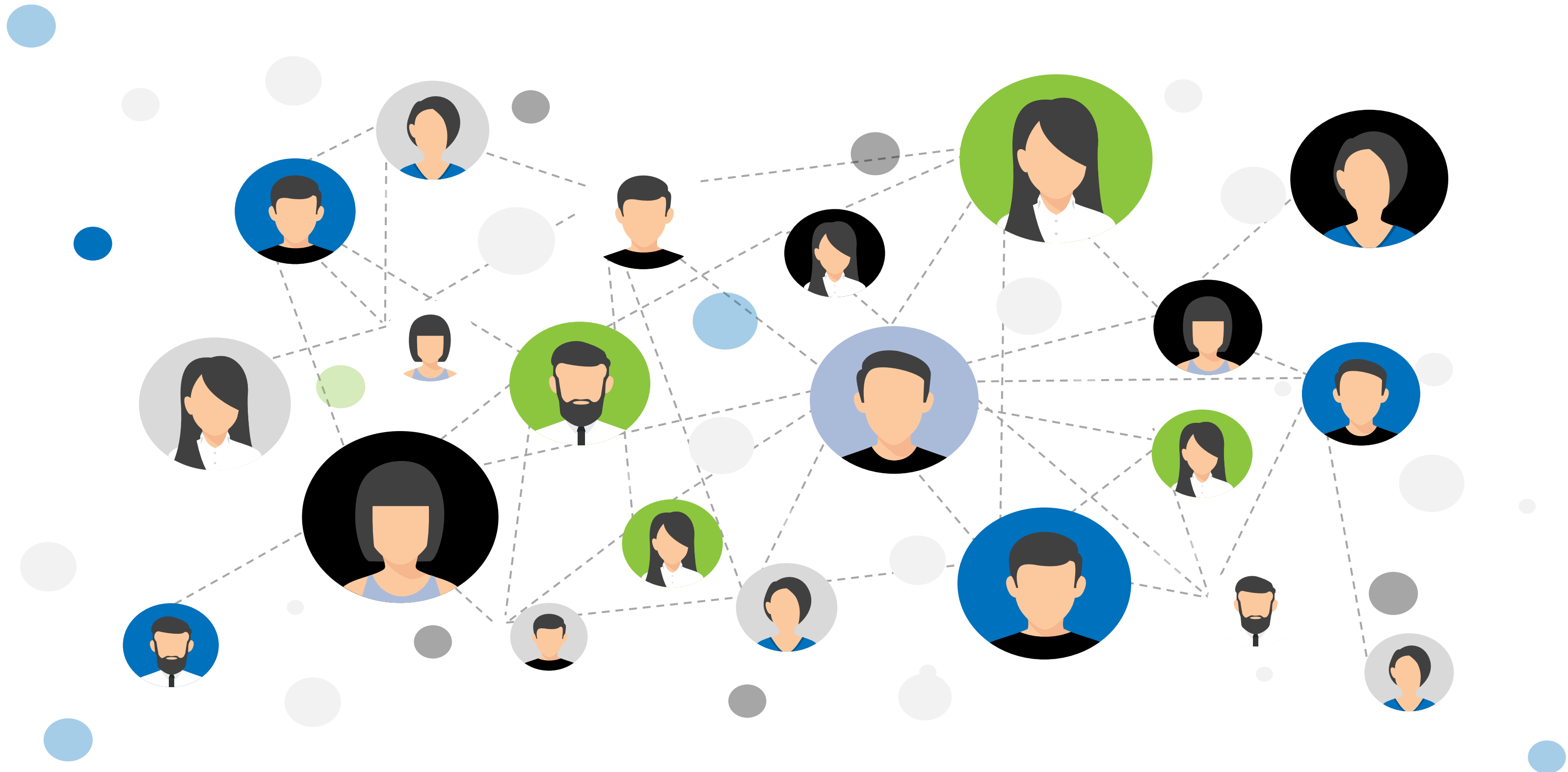
4 багаар ажиллана.

Дасгалын хугацаа: 10 мин

Дасгал танилцуулах хугацаа: 5 минут



CRM-ХЭРЭГЛЭГЧИЙН БҮРТГЭЛ, БААЗЫГ БҮРДҮҮЛЭХ?



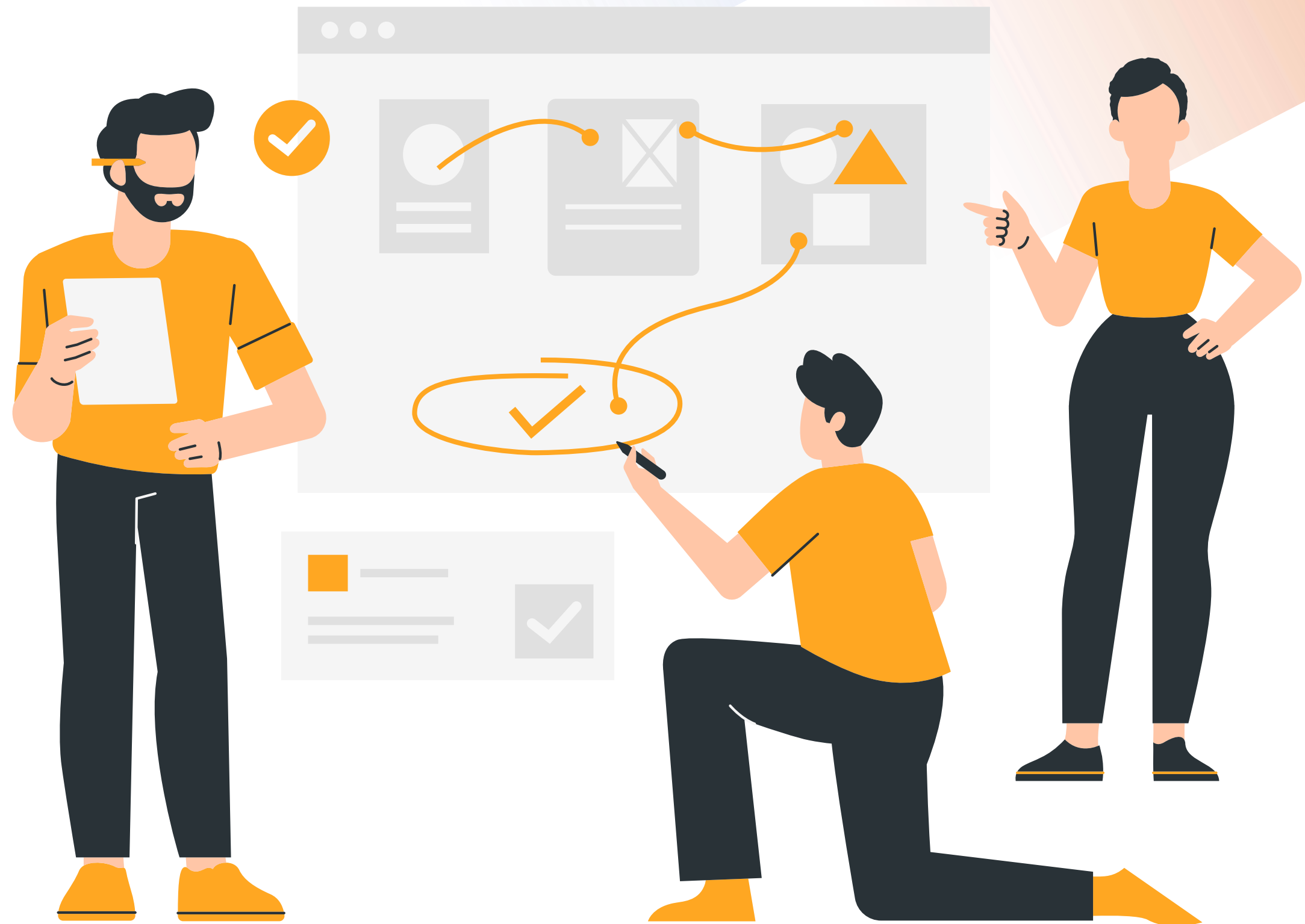
Сургалтын дүгнэлт

- 01 ХЭРЭГЛЭГЧ ГЭЖ ХЭН БЭ? ХЭРЭГЛЭГЧИЙН СЕГМЕНТ?
- 02 ХЭРЭГЛЭГЧИЙН АНГИЛАЛ, ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ҮНЭ ЦЭНЭ
- 03 ЗОРИЛТОТ ХЭРЭГЛЭГЧИЙГ ТОДОРХОЙЛОХ 7 0 АРГАЧЛАЛ, ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ПЕРСОНА

СУРГАЛТАА ЯМАР НЭГ ЮМТАЙ ЗҮЙРЛЭНЭ ҮҮ?

- ШИНЭ ЮМ ЮУ СУРСАН БЭ?
- СУРСАН ЗҮЙЛЭЭСЭЭ ЮУГ ХЭРЭГЖҮҮЛЭХЭЭР ТӨЛӨВЛӨЖ БАЙНА ВЭ?

**АНХААРАЛ
ХАНДУУЛСАНД
БАЯРЛАЛАА**



Дасгалын маягт 1. Хэрэглэгчийн 70 хийх загвар

| АСУУЛТУУД | ХЭРЭГЛЭГЧИЙН АНГИЛАЛ, СЕГМЕНТ | | |
|---|-------------------------------|--|--|
| Бүтээгдэхүүний нэр | | | |
| Хэн – зах зээлийг бүрдүүлдэг вэ? Occupants | | | |
| Юуг – зах зээл худалдан авдаг вэ? Objects | | | |
| Яагаад – худалдан авдаг вэ? Objectives | | | |
| Хэзээ – худалдан авдаг вэ? Occasions | | | |

| | | | |
|---|--|--|--|
| | | | |
| Хаанаас – авдаг вэ? Outlets | | | |
| Яаж – худалдан авдаг вэ? Operations | | | |
| Хэн оролцдог- худалдан авалтад? Organizations | | | |

Дасгалын маягт 2. Хэрэглэгчийн Персона хийх загвар

| Персона 1 | Персона нэр: <i>[Нэр оруулах]</i> |
|--|---|
| <i>Ерөнхий & Хүн ам зүй</i> | <i>[Хэрэглэгчийн тухай ерөнхий мэдээллийг оруулах. Танай персонагын хүйс нь? Нас? Тэд хаана амьдардаг вэ? Тэдний орлогын түвшин? Сонирхол хобби? Гэр бүлийн байдал? Тэд ихэвчлэн хаана ямар албан тушаал дээр ажилладаг вэ?]</i> |
| <i>Мэдээлэл авдаг сувгууд, байршил</i> | <i>[Ямар сошиал сувгийг ашиглаж байна вэ? Тэд цагаа хаана өнгөрөөж байна вэ?]</i> |
| <i>Сорилт бэрхшээлүүд</i> | <i>[Хэрэглэгчдэд ямар саад бэрхшээлүүд байна вэ?]</i> |
| <i>Хүлээлт, хүсэл зорилго</i> | <i>[Хэрэглэгчид юуг чухалчилж байна вэ?]</i> |
| <i>Худалдан авалтын онцлог</i> | <i>[Хэрэглэгчид хэзээ, хаанаас, яаж аваад байна вэ? Худалдан авалтанд хэн оролцоод байна вэ?]</i> |

| | |
|---|---|
| <p><i>Нийтлэг татгалзлалууд</i></p> | <p><i>[Яагаад, ямар тохиолдолд таны бүтээгдэхүүн/үйлчилгээг худалдаж авахгүй байна вэ?]</i></p> |
| <p><i>Ихэнх цагаа өнгөрөөдөг орчин/ газар</i></p> | <p><i>[Хэрэглэгчид хаана их очдог, хаагуур явж байна вэ?]</i></p> |

1. **Empathize – Ойлгох** (Хэрэглэгчийн хэрэгцээг/ асуудлыг ойлгох)

ХҮСЭЛ (ХЭЛБЭР ХИЙЦ, ӨНГӨхэрэглэгчийн төсөөлөл)

ЯАГААД

ХЭРЭГЦЭЭ (ХЭЗЭЭ, ЮУНД, ХААНА ?)

2. Define – Тодорхойл (Асуудлыг ухаж гарга)

- *Яг юу сонссоноо сайтар ухаж гарга*
- *Тэр түүх болон яриад байгаа зүйлсээрээ ард нь юу хэлэхийг хүсээд байгааг нь ойлгож, гаргах*
- *Хүмүүсийн өөрийнх нь мэдэхгүй байгаа боловч хүсээд яриад байгаа гол санаанаас шийдлийг гаргаж ав*
- *Хамтрагчаасаа би юу ойлгож авсан бэ, юу нь илүү гайхируулсан бэ?*

3. Ideate– Санаа гаргах (Хэрэглэгчийн хүслийг биелүүлж, хэрэгцээнд тохирох өөрийн шийдлээ бүтээх)

- Гаргасан санаа нь хэр үр дүнтэй вэ?
- Гаргаж ирсэн санааг ашиглах боломжтой юу?
- Хүсээд байгаа зүйл нь мөн үү?
- Нуугдамал хэрэгцээг хангаж чадаж байна уу?

4. Prototype – ТУРШИЛТЫН ЗАГВАР ГАРГАХ (Шинэ шийдлээ бодитоор загварчлан, бүтээх)

- Хэрвээ жинхэнэ амьдралд хэрэгжүүлсэн бол юу болох байсан бэ?

- Үүнийг хэрэгжүүлснээр ямар эрсдэл, ямар хүндрэл гарч болох талаар төсөөллийг бич



5. Test – Турших (өөрийн шийдлээ туршиж, баталгаажуулж үзэх)

ТААЛАГДСАН

ТААЛАГДААГҮЙ

САЙЖРУУЛАХ

ШИНЭ САНАА

1.2. ЗАГВАРЧЛАН СЭТГЭХҮЙ

Сургалтын танилцуулга

- **Нэгж модуль 1.2**
- **Сургалтын үндсэн сэдэв:** Загварлан сэтгэхүй
- **Хугацаа:** 240 минут
- **Зорилго:** Бүтээгдэхүүн/ Үйлчилгээг ХЭРЭГЛЭГЧ ТӨВТЭЙ аргачлалаар хөгжүүлэн, шинэлэг, инноваци шингэсэн бүтээгдэхүүн/ үйлчилгээг бий болгох, шинээр загварчлах ур чадварыг бизнес эрхлэгч нарт олгох.

ИННОВАЦ ГЭЖ ЮУ ВЭ?

Аливаа бүтээл болон бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн үр өгөөж, чанарыг нэмэгдүүлж буй шинэ бүтээл юм.

Өөрөөр хэлбэл хүний оюун ухааны үйл ажиллагаа, бүтээлч, уран сэтгэлгээний үр дүнд бий болсон нээлтийг амьдралд хэрэгжүүлэхийг хэлнэ.

ИННОВАЦЫН ХЭРЭГЦЭЭ ШААРДЛАГА

ӨРСӨЛДӨӨН !

ШИНЭ АМЬДРАЛ, ШИНЭ ДАДАЛ!

ДИЗАЙН!

ХЭМНЭЛТ !

ИННОВАЦ БОЛ

БАЙГАЛЬД ХАЙРТАЙ !

АСУУДЛЫН ШИЙДЭЛ!

ДАХИН САЙЖРУУЛАЛТ !

ИРЭЭДҮЙ !

Инновац нь аливаа салбарт шинэчлэл хийх, хөгжилд хүрэх боломжийг олгодог гол түлхүүр юм.

ИННОВАЦЫН ПРОЦЕСС



Инновацын үндсэн шалгуур



Шинжлэх ухаан, технологийн хувьд шинэлэг

Практикт хэрэгжихүйц

Хэрэглэгчийн эрэлтэд нийцэж, зах зээлд борлогдох

Инновацын ангилал

Техникийн инновац

Үйлдвэрлэлийн инновац

Үйлчилгээний инновац

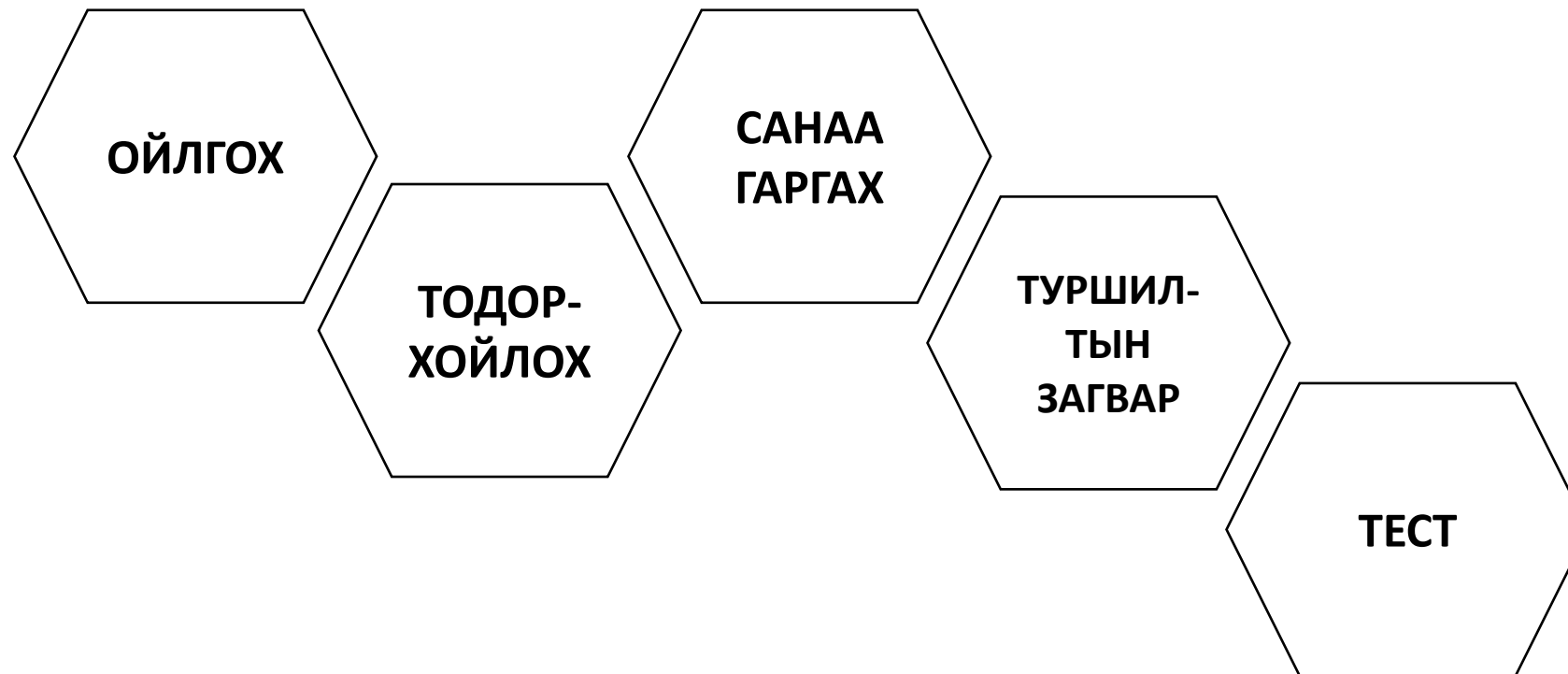
Менежментийн инновац

Нийгмийн инновац

БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ИННОВАЦ ба

ЗАГВАРЧЛАН СЭТГЭХҮЙ аргачлал

ЗАГВАРЧЛАН СЭТГЭХҮЙ БУЮУ DESIGN THINKING



ОЙЛГОХ

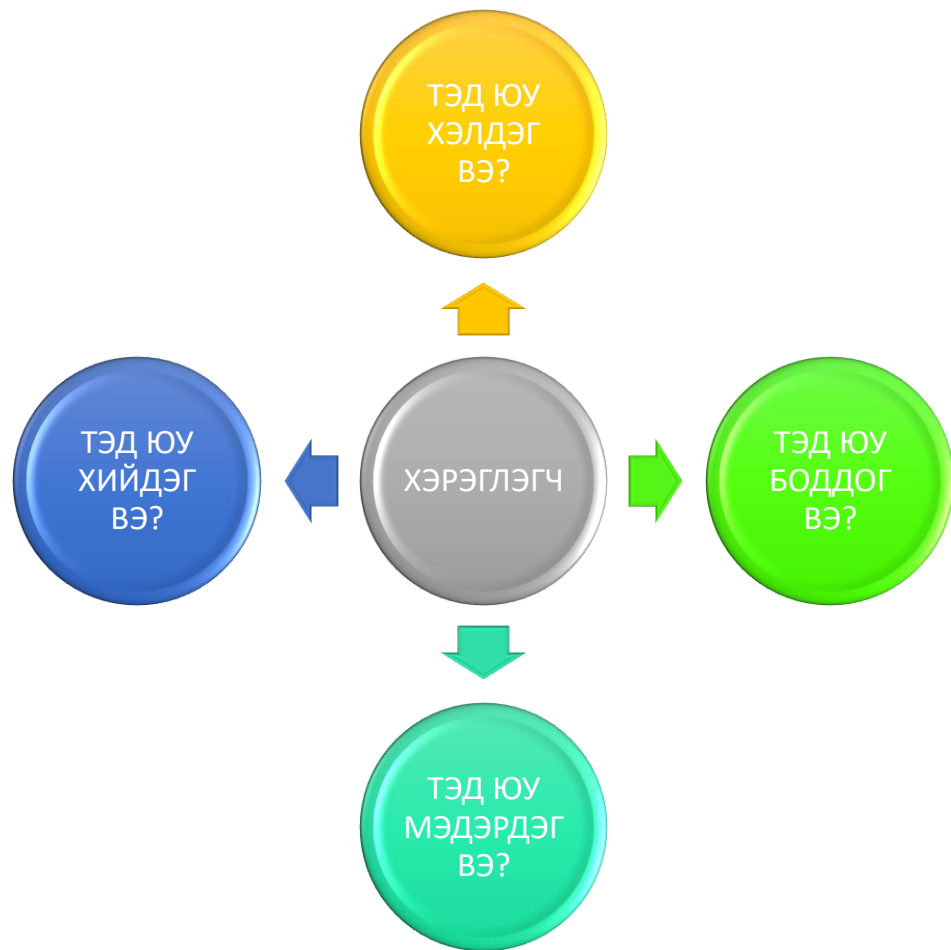
Ярилцах, ажиглах,
мэдрэх

1.2. Загварчлан сэтгэхүй

Ажигла /хүн, орчин, объект, медиа ба мэссэж, үйлчилгээ/

Их ярилцаж, их сонс.

Дотор нь орж, дүрд хувир.



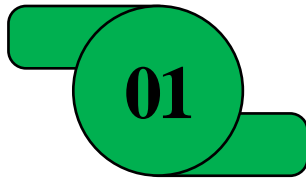
Хүмүүсийн хамгийн чухал, хүсч байгаа асуудлыг олж илрүүлэл

- Хүмүүсийн хувьд хамгийн чухал зүйл юу вэ?, энэ яагаад танд чухал вэ ?
- Яагаад үүнээс сэтгэл ханамж, баяслыг авдаг вэ?
- Юу танд сэтгэл ханамжгүй, таагүй байдлыг бий болгодог вэ?
- **МАНАЙ ХЭРЭГЛЭГЧ ХЭН БОЛОХ, ХЭРЭГЛЭГЧИЙН АСУУДАЛ, ЗОВЛОН БЭРХШЭЭЛ, ХЭРЭГЦЭЭ ШААРДЛАГА ЮУ ВЭ?**

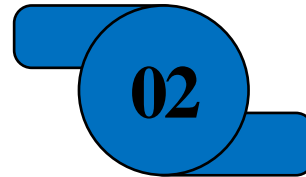
ТОДОРХОЙЛОХ

Анализ хийх

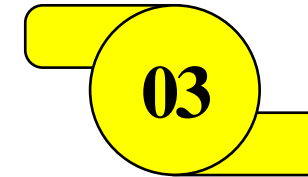
1.2. Загварчлан сэтгэхүй



Хэрэглэгийнхээ
талаар гүн
гүнзгий
ойлголттой болох



Гол тулгараад байгаа
асуудлууд, ХЭРЭГЦЭЭ-г
тодорхойлж гаргаж ирэх



Төвлөрх цэгээ
тодорхойлох

*Манай хэрэглэгч нар хэн бэ? Тэдний
онцлог, хаана байдаг, юу хүсдэг?.....*

САНАА ГАРГАХ

Бодох, бүтээх



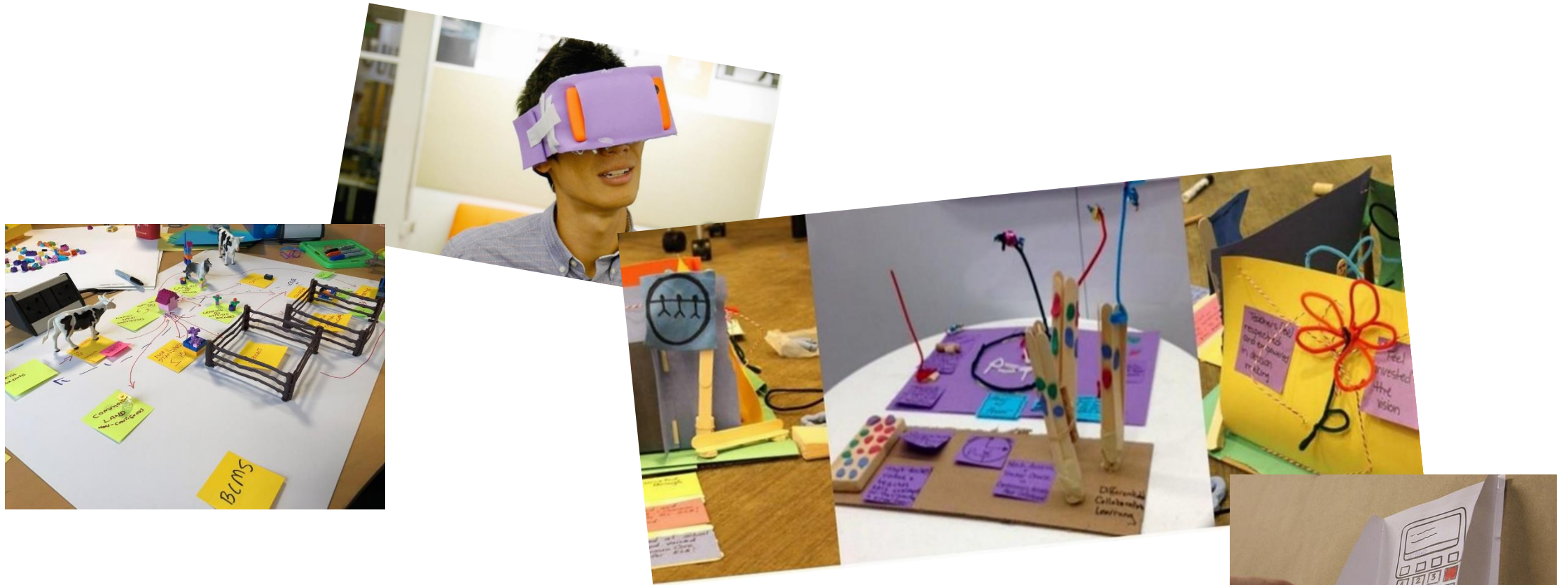
Асуудлыг шийдэх олон санаа гаргаж, өөрийн шийдвэрлэх 1-2 санааг сонгож ав. Үүний дараа:

- Санааны давуу талыг тодорхойлох
- Санааны ядаж нэг сул талыг тодорхойлох
- Давуу талыг нь гээлгүйгээр сул талыг нь засах, хасах
 - Гаргасан санаа нь хэр үр дүнтэй вэ?
 - Гаргаж ирсэн санааг ашиглах боломжтой юу?
 - Хүсээд байгаа зүйл нь мөн үү?
 - Нуугдамал хэрэгцээг хангаж чадаж байна уу?

ТУРШИЛТЫН ЗАГВАР БҮТЭЭХ

Загварчлах

1.2. Загварчлан сэтгэхүй



Энэ санаа нь энгийн бөгөөд бага зардалтайгаар таны асуудлыг шийдэж чадаж байна уу?

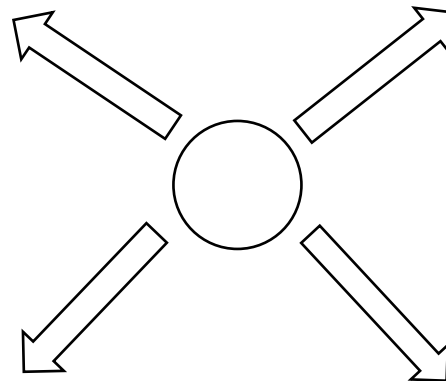
ТУРШИХ-Тест
хийх



1.2. Загварчлан сэтгэхүй

Тухайн санаа
амжилттай хэрэгжих
боломжтой юу?

Хэрэглэгчийн
хэрэгцээг хангаж
чадаж байна уу?



Цаашид юуг илүү
сайжруулах вэ?

Бүтээгдэхүүнийг
үйлдвэрлэж эхлэх үү
эсвэл бүр эхнээс нь эхлэх
үү?

ДАСГАЛ АЖИЛ

ХУГАЦАА: 60 МИНУТ

- ✓ 3 багт хуваагдана.
- ✓ Хэрэглэгчдээс судалгаа авах 2 гишүүний сонгох, сайжруулах бүтээгдэхүүн сонгоно.
- ✓ Хэрэглэгчийн судалгааг 15 минут
- ✓ 5-10 санаа гаргаж түүнээсээ нэгийг сонгох 10 минут
- ✓ Гаргасан санаагаа зураглах 10 минут
- ✓ Хэрэглэгчдэд туршиж санал дүгнэлт авах 10 минут
- ✓ 3 баг 5 минут багийн ажиллагааг танилцуулах

БАТАТГАЛ, дүгнэлт

- АСУУЛТ & хариулт

АНХААРАЛ ТАВЬСАНД
БАЯРЛАЛАА



МОДУЛ-2.1

БРЭНД БҮТЭЭХ НЬ СУРГАЛТ

СУРГАЛТЫН ЗОРИЛГО

Бизнес эрхлэгчдэд брэндийн тухай ойлголтыг өгч, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ брэнд болгоход шаардлагатай ур чадвар, аргачлалыг өгөх

СУРГАЛТЫН ХУГАЦАА 180 МИН

СУРГАЛТЫН АГУУЛГА

01 БРЭНД ГЭЖ ЮУ ВЭ?

02 БРЭНД БҮТЭЭХҮЙ

03 БРЭНДИЙГ ИЛЭРХИЙЛЭХҮЙ БУЮУ ХҮЧИРХЭГЖҮҮЛЭХ НЬ,
БРЭНДИЙН ЭЛЕМЕНТҮҮД

04 БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ, БАРААНЫ ТЭМДГИЙН ХАМГААЛАЛТ

2.1.1

БРЭНД ГЭЖ ЮУ ВЭ?

БРЭНД? БРЭНДИНГ?

БРЭНД ГЭДЭГ БОЛ ХЭРЭГЛЭГЧДЭД
ОНЦГОЙ БӨГӨӨД ХҮЧТЭЙ
МЭДРЭМЖИЙГ ТӨРҮҮЛЖ ЧАДАХ
ТУРШЛАГУУД ЮМ.



БРЭНДИНГ ГЭДЭГ НЬ КОМПАНИ,
БҮТЭЭГДЭХҮҮН ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ
ОНДООШИЛ, ӨВӨРМӨЦ ДҮР
ТӨРХИЙГ БИЙ БОЛГОЖ, ТАНИУЛАХ
СУРТАЛЧЛАХ ЦОГЦ ҮЙЛ ЯВЦ
Америкийн Маркетингийн Холбоо

БРЭНД ГЭДЭГ БОЛ УРТ ХУГАЦААНД
УРЬДЧИЛАН ТӨЛӨВЛӨСӨН ҮЙЛ ЯВЦЫН ҮР
ДҮНД **ХЭРЭГЛЭГЧИД САЙН ТАНЬДАГ,**
МЭДДЭГ, ИТГЭДЭГ БОЛСОН БҮТЭЭГДЭХҮҮН
ҮЙЛЧИЛГЭЭГ ХЭЛНЭ. ЭНЭ НЬ ХҮМҮҮСИЙН
УХААН БОДОЛД ХОНОГШСОН, ИТГЭЛ,
ҮНЭМШИЛ, ТӨСӨӨЛӨЛ, МЭДЭЭЛЛҮҮДИЙН
НИЙЛБЭР ЮМ.

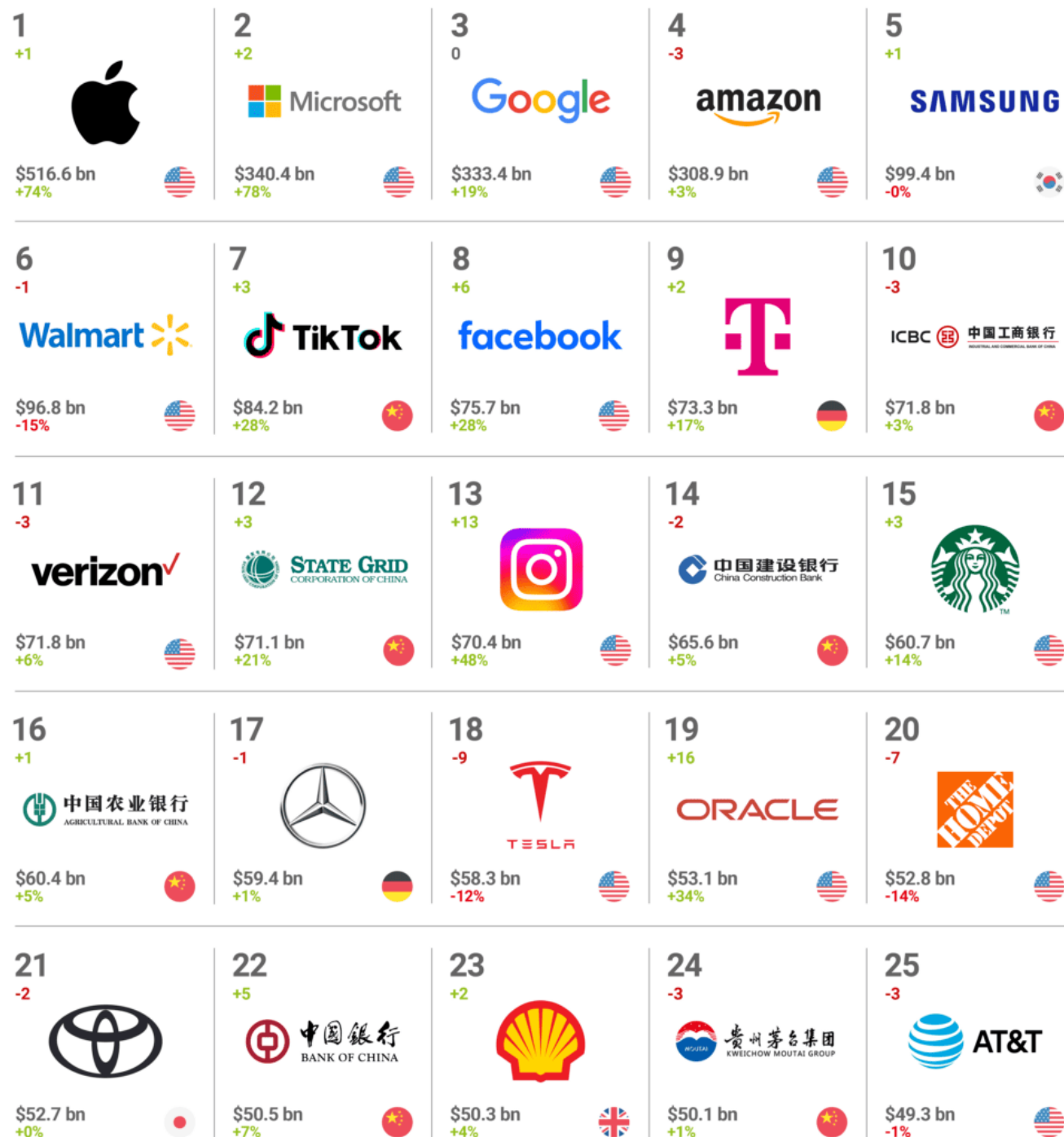
ТАНАЙ БҮТЭЭГДЭХҮҮН БУСАД
БҮТЭЭГДЭХҮҮНТЭЙ АНДУУРАГДДАГ БОЛ БРЭНД
БОЛООГҮЙ ГЭСЭН ҮГ.
БРЭНДЭЭ ХӨГЖҮҮЛЦГЭЭЕ.

ТА ЯМАР БРЭНДИЙГ САЙН МЭДЭХ ВЭ?

ГАДААДЫНХ УУ? ДОТООДЫНХ УУ? ТУС БРЭНД ЯМАР ЯЛГАРАЛ, ОНДООШЛЫГ БИЙ БОЛГОЖ БАЙНА ВЭ?

ГЛОБАЛ БРЭНД?

The World's 25 Most Valuable Brands 2024



МОНГОЛ БРЭНД?

| | | | |
|----|-------------------------------|----|--------------------------|
| 1 | Оюу Толгой ХХК | 26 | Ти Ти Си Энд Ти ХХК |
| 2 | Энержи Ресурс ХХК | 27 | Барловорлд Монголиа ХХК |
| 3 | ХААН Банк ХК | 28 | Си Өү Эй Эл ХХК |
| 4 | Монголын Алт МАК ХХК | 29 | Болдтөмөр Ерөө Гол ХХК |
| 5 | Голомт Банк ХК | 30 | Нормаунт ХХК |
| 6 | Худалдаа Хөгжлийн Банк ХК | 31 | Алтан Жолоо Групп ХХК |
| 7 | НИК ХХК | 32 | Сод Монгол Групп ХХК |
| 8 | Премиум Нэксус ХК | 33 | Бодь Интернэшнл ХХК |
| 9 | Хүрэн Толгой Коал Майнинг ХХК | 34 | Жүр Үр ХХК |
| 10 | АПУ ХК | 35 | Бороо Гоулд ХХК |
| 11 | Саусгоби Сэндс ХХК | 36 | МСМ Групп ХХК |
| 12 | Шунхлай Трейдинг ХХК | 37 | Тэсо Фүүдс ХХК |
| 13 | Макс Групп ХХК | 38 | Ти Ти Жи Ви Си Өү ХХК |
| 14 | Мобиком Корпораци ХХК | 39 | Юнисервис Солюшн ХХК |
| 15 | Шунхлай ХХК | 40 | Баялаг Энержи Ресурс ХХК |
| 16 | Хас Банк ХК | 41 | Лекс-Ойл ХХК |
| 17 | Юнител ХХК | 42 | Редпаф Монгол ХХК |
| 18 | Дижитал Концепт ХХК | 43 | Юнивишн ХХК |
| 19 | Мо Эн Ко ХХК | 44 | МАК Цемент ХХК |
| 20 | Өсөх Зоос ХХК | 45 | Цайрт Минерал ХХК |
| 21 | Говь ХК | 46 | Талх Чихэр ХК |
| 22 | М-Си-Эс Кока-Кола ХХК | 47 | Шинь Шинь ХХК |
| 23 | АПУ Трейдинг ХХК | 48 | Эко Глобал Ложистикс ХХК |
| 24 | Скай Хайпермаркет ХХК | 49 | Номин Тав трейд ХХК |
| 25 | Тэс Петролиум ХХК | 50 | Тийсс Монгол ХХК |

MONGOLIAN STARTUP ECOSYSTEM MAP 2023

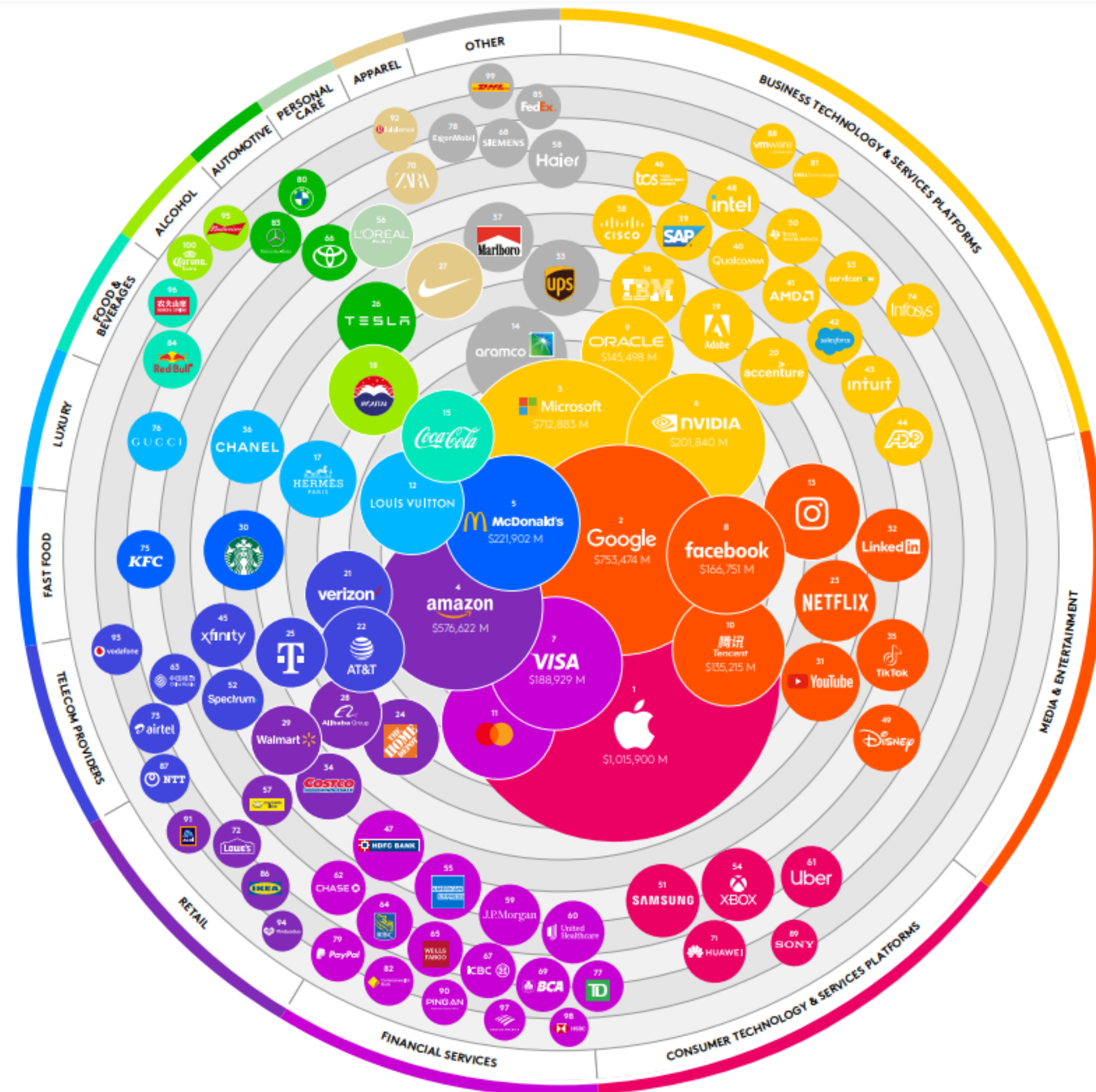
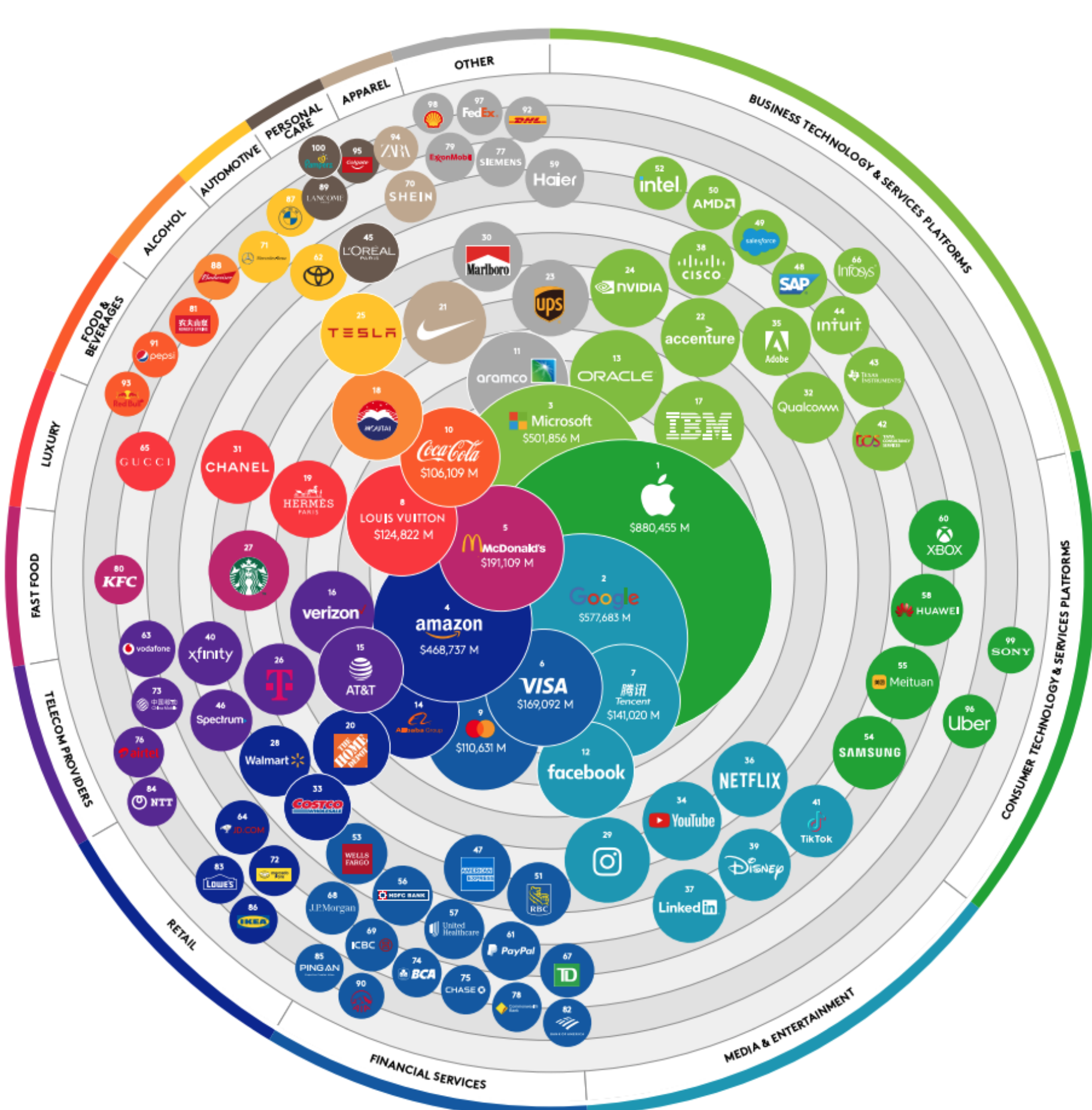
Organizers:



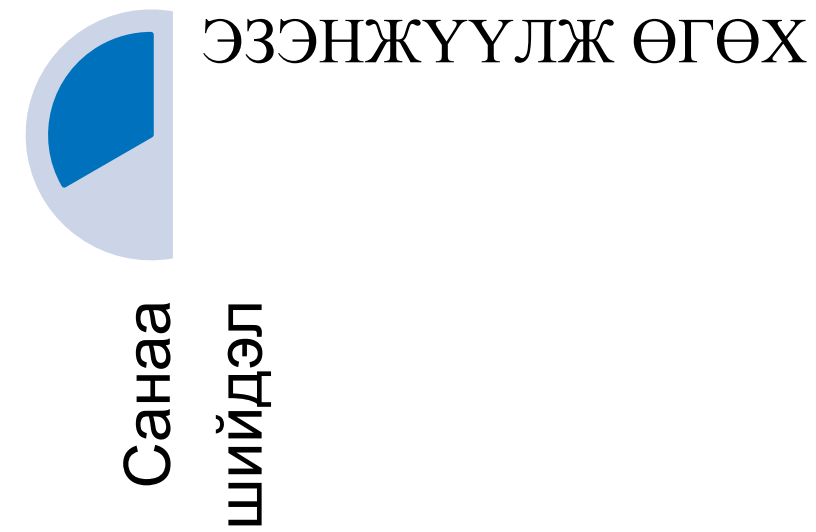
Sponsors:



BEST GLOBAL BRANDS 2023, 2024



Брэндийн үүрэг



ХУУЛБАРЛАХ БОЛОМЖГҮЙ БОЛГОХ

ОРЛУУЛАХ БОЛОМЖГҮЙ БОЛГОХ

ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ОЮУН САНААНД ХОНОГШИХ ЯЛГАРАЛ,
ОНДООШЛЫГ БҮТЭЭГДЭХҮҮН, ҮЙЧИЛГЭЭНДЭЭ БИЙ БОЛГО
/БРЭНДИЙН ЗАН ЧАНАРЫГ ТОДОРХОЙЛОХ/

БРЭНДЭЭ ЭЛЕМЕНТЭЭР БАЯЖУУЛАН, ХҮЧИРХЭГЖҮҮЛ

МАРКЕТИНГАА ҮР ДҮНТЭЙ ХИЙ

САЙН ХОНОГШУУЛБАЛ ХЭЗЭЭ Ч
МАРТАГДАХГҮЙ



BEST ХӨТӨЛБӨР

47

Монгол брэнд?
Монгол хэрэглэгч?
Монголын түүхий
эд?

НОГООДОЙ

БАЙЦАА, ЛУУВАН ЦЭЦЭГТ БАЙЦААНЫ ХАНД



Монгол брэнд?
Монгол хэрэглэгч?
Монголын түүхий
эд?



Монгол брэнд?
Монгол хэрэглэгч?
Монголын түүхий эд?



NART
Mongolian brand



Брэнд өргөжилт?



MATRIX

МОНГОЛ
ҮНЭЛЭМЖИЙГ
МАТРИКСААС

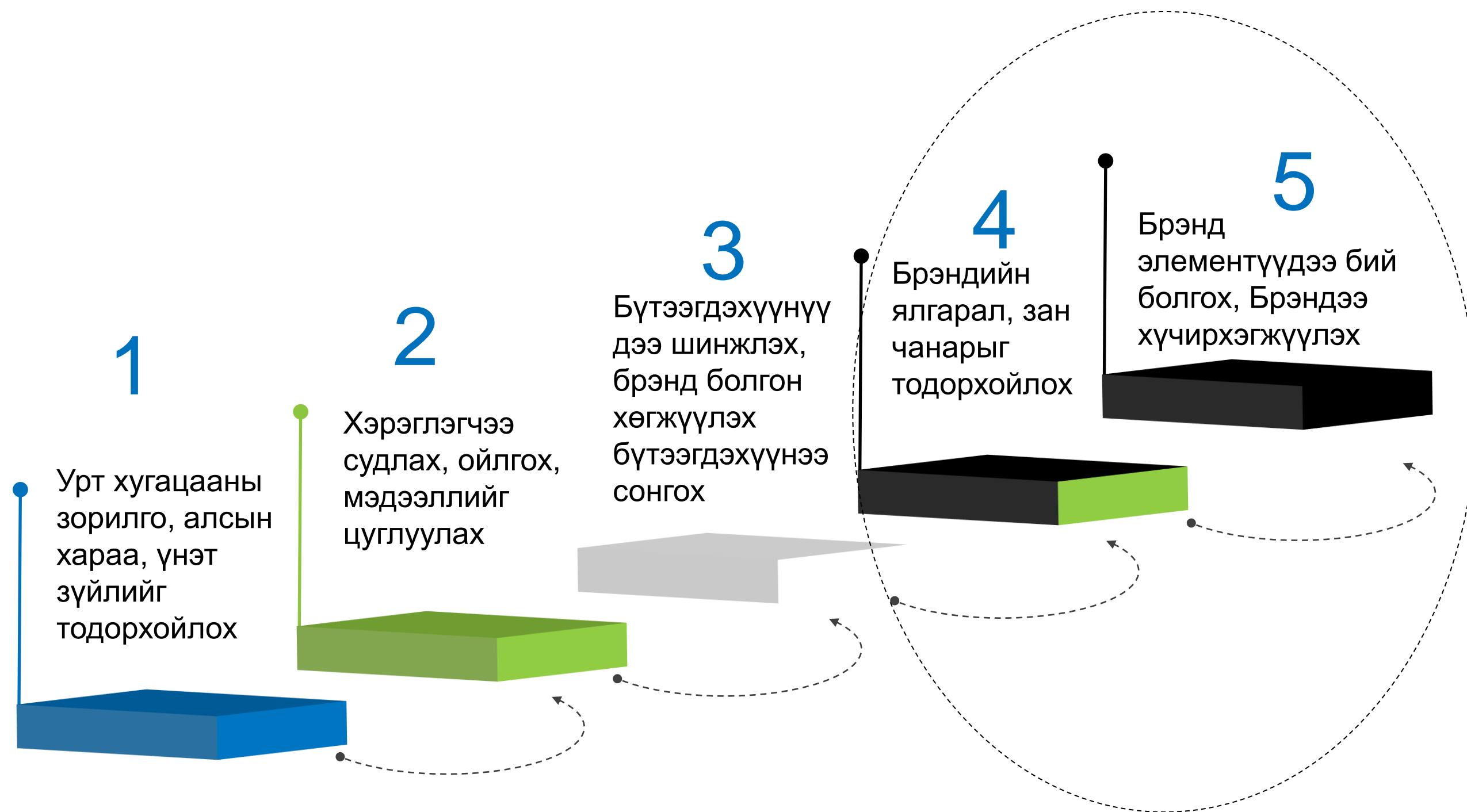


ГОЁЛЫН ЗАСАЛТ | ХЭЛБЭРЖҮҮЛЭЛТ

2.1.2

БРЭНДЭЭ БҮТЭЭХҮЙ

БРЭНДЭЭ БҮТЭЭХИЙГ ТУЛД ЭХЛЭЭД ЮУ ХИЙХ ВЭ?

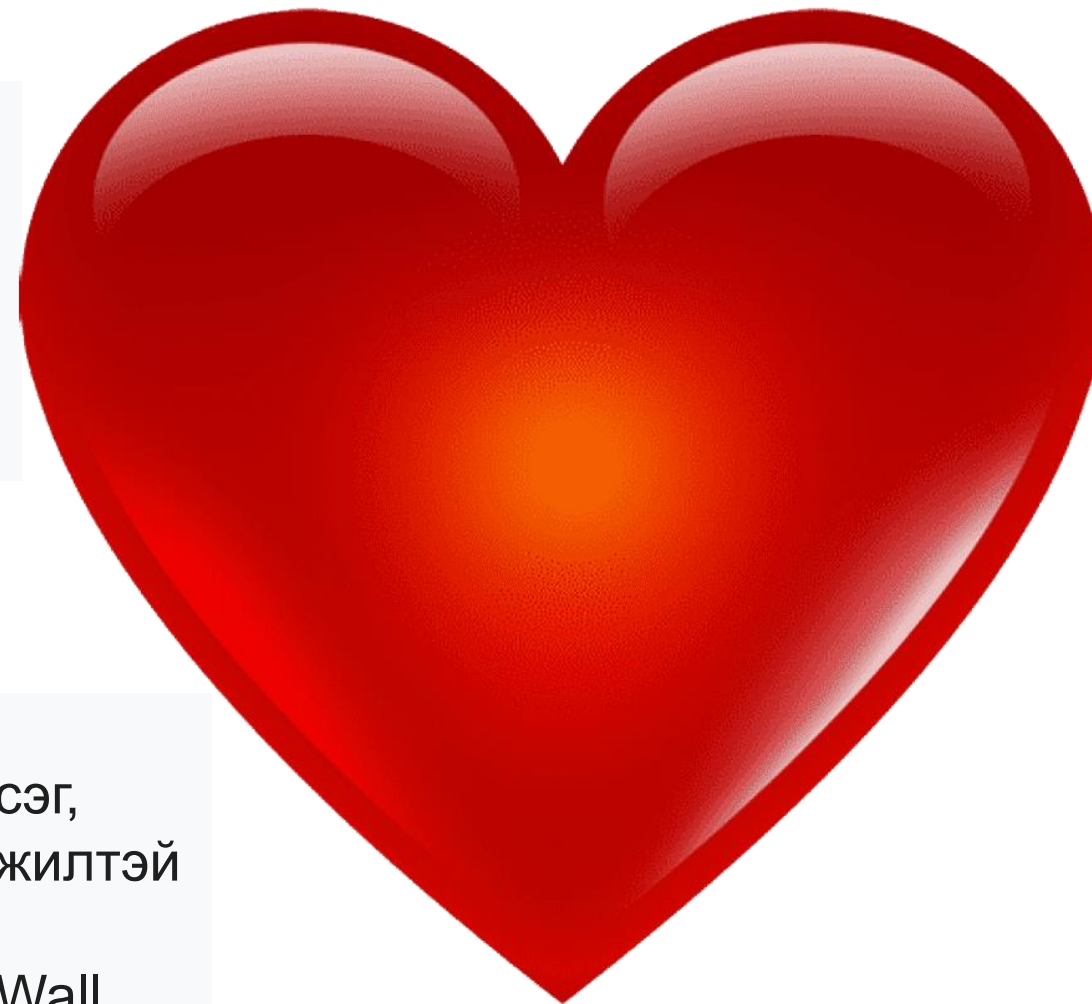


БРЭНДИЙН ЯЛГАРАЛ? /UPS-Unique Selling Proposition/



ТА БРЭНДИЙН ЗАН ЧАНАРАА ТОДОРХОЙЛООРОЙ.

Брэндийн гол хэрэглэгчийн персона дээр
зан чанар тогтоно.



БАТ БӨХ БАЙДАЛ

Зоригтой, Эрэгтэйлэг, Хүч чадалтай,
Барууны, Ширүүн, Идэвхтэй

Жишээ нь: Marlboro, Harley Davidson,
Nike, Guinness, Levi's, Jeep

ЧИН СЭТГЭЛТЭЙ

Нээлттэй, Тусч, Цэвэрч нямбай, Гэр бүлсэг,
Үнэнч шударга, Бодит, Мэдрэмжтэй, Хөгжилтэй

Жишээ нь: McDonald's, Nivea, Pampers, Wall
mart, Chevrolet

ЧАДВАРЛАГ

Найдвартай, Хөдөлмөрч, Ухаалаг, Амжилттай,
Манлайлагч, Итгэлтэй.

Жишээ нь: Google, Domestos, Ariel, Gillette, CNN,
IBM, Toyota.

УРУУ ТАТАМ, ӨДӨӨСӨН

Дээд зэрэглэлийн, Царайлаг, Дур булаам,
Эмэгтэйлэг, уян зөөлөн, эвтэйхэн

Жишээ нь: Lamborghini, Baileys, L'Oreal, Tiffani,
Four Seasons, Mercedes, Calvin Klein

СЭТГЭЛ ХӨДӨЛГӨМ

Зоригтой, Загварлаг, Хийморьтой, Бие
даасан, Уран сэтгэмжтэй, Шинэ мэдрэмж

Жишээ нь: Snickers, Pixar, Axe, Porsche,
Absolut, RedBull, Apple, Virgin.

Брэндийн зан чанарын жишээ



МИЛКА БРЭНДИЙН ЗАН ЧАНАР

- ГЭНЭН ЗАЛУУ МЭДРЭМЖ
- АЗ ЖАРГАЛ
- ЭРХ ЧӨЛӨӨ



Milka брэндийн сахиус нь хүзүүндээ хонхтой голт бор өнгийн симментал үнээ Ли́ла юм.

60-аас доош үнээтэй, 800 орчим гэр бүлийн фермерээс авдаг.

- Аз жаргалтай үнээ
- Хөдөөний цэвэр сүү
- Хайр шингээсэн шокалад

БРЭНДИЙН ЗАН ЧАНАРЫГ ТОДОРХОЙЛОХ НЬ



ЧИН СЭТГЭЛТЭЙ

- Хөгжилтэй
- Гэрсэг
- Нөхөрсөг
- Ер бусын амт

ДАСГАЛ АЖИЛ



1. ӨӨРИЙН БРЭНДИЙН ЗАН ЧАНАРУУДАА ТОДОРХОЙЛОХ

- Өөрийн брэндийн тохирох зан чанар 5 хүртэлхийг ярилцаж бичнэ.
- Яагаад сонгосон гэдгээ тайлбарлаж бичнэ.
- Дасгалын хугацаа: 5 мин

БРЭНДИЙН ЗАН ЧАНАРЫГ ТОДОРХОЙЛОХ-ҮНЭЛЭМЖҮҮД

ГАДААД ҮНЭЛЭМЖ

ХЭРЭГЛЭГЧИЙН
ҮНЭЛЭМЖ

ЭКСПЕРТҮҮД, БУСАД
ХАМТРАГЧИЙН
ҮНЭЛЭМЖ

ОЛОН НИЙТИЙН
ҮНЭЛЭМЖ

ДОТООД ҮНЭЛЭМЖ

АЖИЛТНУУДЫН
ҮНЭЛЭМЖ

УДИРДЛАГЫН
ҮНЭЛЭМЖ

ХӨРӨНГӨ
ОРУУЛАГЧДЫН
ҮНЭЛЭМЖ

2.1.3

**БРЭНДЭЭ ИЛЭРХИЙЛЭХҮЙ БУЮУ ХҮЧИРХЭГЖҮҮЛЭХ
ЭЛЕМЕНТҮҮД**

БРЭНДИЙГ ХУЧИРХЭГЖҮҮЛЭХ ЭЛЕМЕНТУҮД

САНАХ

ТАНИХ

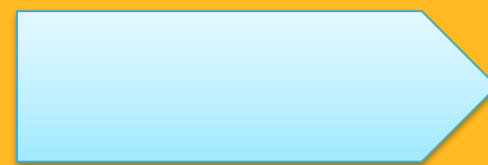


01.БРЭНД

НЭРИЙГ СОНГОХ НЬ



ТАРХИ-ДҮРСИЙГ ЭХЭЛЖ
ХАРЖ, ТАНЬЖ МЭДЭЖ
САНАДАГ БОЛ



ҮГ НЬ УТГЫН КОДЫГ ТАЙЛСНЫ
ДАРАА ТАНИГДАЖ ЭХЭЛДЭГ

Зөв брэнд нэр нь:

BRAND
NAME



- УРТ ХУГАЦААНД УТГА АГУУЛГАА АЛДДАГГҮЙ
- КОМПАНИЙН БИЕТ БУС ХӨРӨНГИЙН НЭГ БОЛДОГ.
- НЭР ХҮНДИЙН БАТАЛГАА, ЗАРИМДАА БАТЛАН ДААЛТ БОЛДОГ
- 365/24 ЦАГ КОМПАНИЙН АЖИЛТАН ШИГ АЖИЛЛАДАГ



ЗӨВ БРЭНД НЭРНИЙ ЗАРЧИМ

■ ХЭЛЭХЭД ХЯЛБАР

■ ҮСЭГЛЭХЭД
ХЯЛБАР

■ ЭРГЭН САНАХАД
ХЯЛБАР

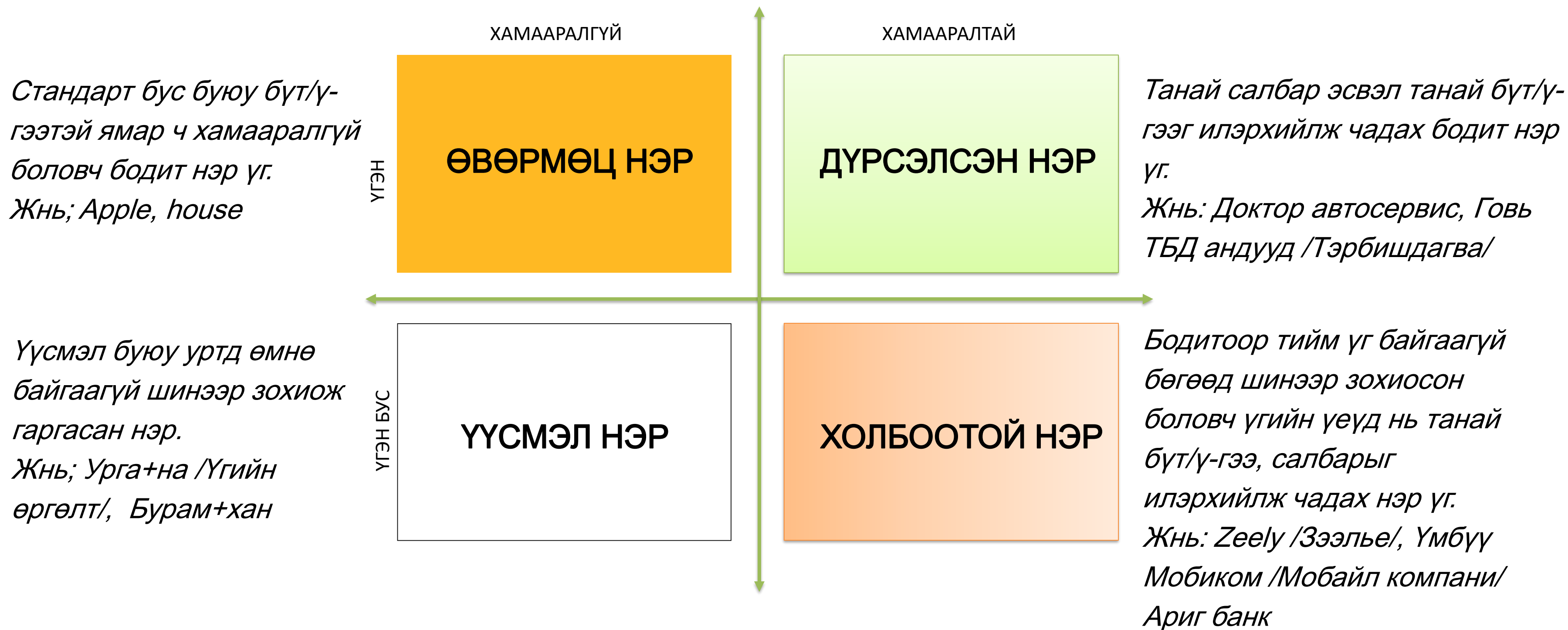
■ ЯЛГАРЧ БАЙХ,
ХАЙХАД АМАР

■ БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ХЭРЭГЛЭЭ
БОЛОН ҮР АШГААР
ХАРИЛЦАХ БОЛОМЖТОЙ

■ СӨРӨГ УТГАГҮЙ
БАЙХ

■ ХАМГААЛАГДАХУЙЦ
БАЙХ

БРЭНД НЭРНИЙ ТӨРӨЛ



02. БРЭНД

УРИА ҮГИЙГ ТОДОРХОЙЛОХ НЬ:

БРЭНДИЙН УРИА ҮГ

ШОТЛАНДЫН “BATTLE CRY” БУЮУ
“ТУЛААНД ЦЭРГҮҮДЭЭ УРИАЛАХ”
ГЭСЭН УТГАТАЙ ҮГ.

УРИА НЬ БИЗНЕСТ БРЭНДИЙН
ОНЦГОЙ БОЛГОЖ БУЙ ШИНЖ, ЗАН
ЧАНАРАА ХҮРГЭХЭД “ДЭГЭЭ” ЭСВЭЛ
“БАГАЖ ХЭРЭГСЭЛ” ШИГ
АШИГЛАГДДАГ.



БРЭНДИЙН УРИА ҮГ

Брэндийн уриа нь хэрэглэгчдээ санал болгож буй үнэ цэнийг маш тодорхой илэрхийлж, хоногшуулахын тулд зориулагдан ятгалга хийж буй явдал бөгөөд хэрэглэгчдэд таатай мэдрэмж төрүүлэх сэтгэлзүйн хэрэгцээг хангахад чиглэгддэг.



Товч тодорхой байх
Хэрэглэгчдэд өгөх үр ашиг болсон танай брэндийн оршин байгаа №1 шалтгааныг дурдах



Энгийнгийг ухаалгаар



Тогтоогдохуйц байх
Богино хэмжээний сэтгэл татам уриа эсвэл холбоо үгнүүдийн зохицол байх



Сайн сайхныг
санхүүжүүлнэ



**Алсын хараагаа
илэрхийлсэн байх**
Хэрэглэгчийнхээ амьдралыг яаж илүү сайхан болгохыг зорьсон алсын харааг илэрхийлэх



Save money. Live Better
**Мөнгөө хэмнэ. Илүү сайхан
амьдар**



**Брэнд нэрээ агуулсан
байх**
Нэр эсвэл нэртэйгээ холбоотой үгийг оруулах



Итгэхуйц байх
Чадахгүй зүйлийг бүү амла, үнэн байх зүйлийг амла



Impossible is nothing
Боломжгүй зүйл гэж үгүй.

ОЗ.БРЭНДИЙН АЯ ДУУ



- БРЭНД БОЛОН БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙХЭЭ ТАЛААРХ ХЭЛЭХИЙГ ХҮСЧ БУЙ МЕССЕЖ БУЮУ УРИА ҮГЭЭ ЗОРИЛТОТ ХҮЛЭЭН АВАГЧТАЙГАА АЯНЫ ХЭВ МАЯГИЙГ ХОЛБОЖ ӨГНӨ.
- УРИАНЫ ТӨРЛӨӨ СОНГОНО.
- АЯЗ БУЮУ ЖИНГЛИЙН ҮГЭЭ БИЧНЭ.
- БҮТЭЭГДЭХҮҮН БОЛОН БРЭНДИЙН ҮР АШГИЙГ ШҮЛЭГТЭЭ ХОЛБОНО.

04.БРЭНДИЙН ЛОГО

- КОМПАНИ ЭСВЭЛ БАРАА, ҮЙЛЧИЛГЭЭГ ЯЛГАЖ ТАНИХ ГРАФИКАН ЭЛЕМЕНТ.
- ЛОГО НЬ ГАРЫН ҮСЭГТЭЙ АДИЛ
- ИМИЖ, ҮГ, ДҮРС ЭСВЭЛ ӨНГӨ ЗЭРГИЙГ НЭГЭН ДОР ХОРШУУЛАН НИЙЦҮҮЛЖ КОМПАНИЙН ҮНЭТ ЗҮЙЛС БОЛОН ХАНДЛАГЫГ ДАМЖУУЛАГЧ.



БРЭНДИЙН ЛОГО



GOBI
MONGOLIAN CASHMERE

ҮГЭН ХЭЛБЭР



ҮСГЭН ХЭЛБЭР



ДҮРСЭН ХЭЛБЭР



ХИЙСВЭР/БЭЛЭГДЭЛ



ЭМБЛЕМЭН ХЭЛБЭР

БРЭНДИЙН ЛОГО



ГЕОМЕТРИЙН ДҮРС



БАЙГАЛИЙН/ОРГАНИК



ХИЙСВЭР ДҮРСНҮҮД

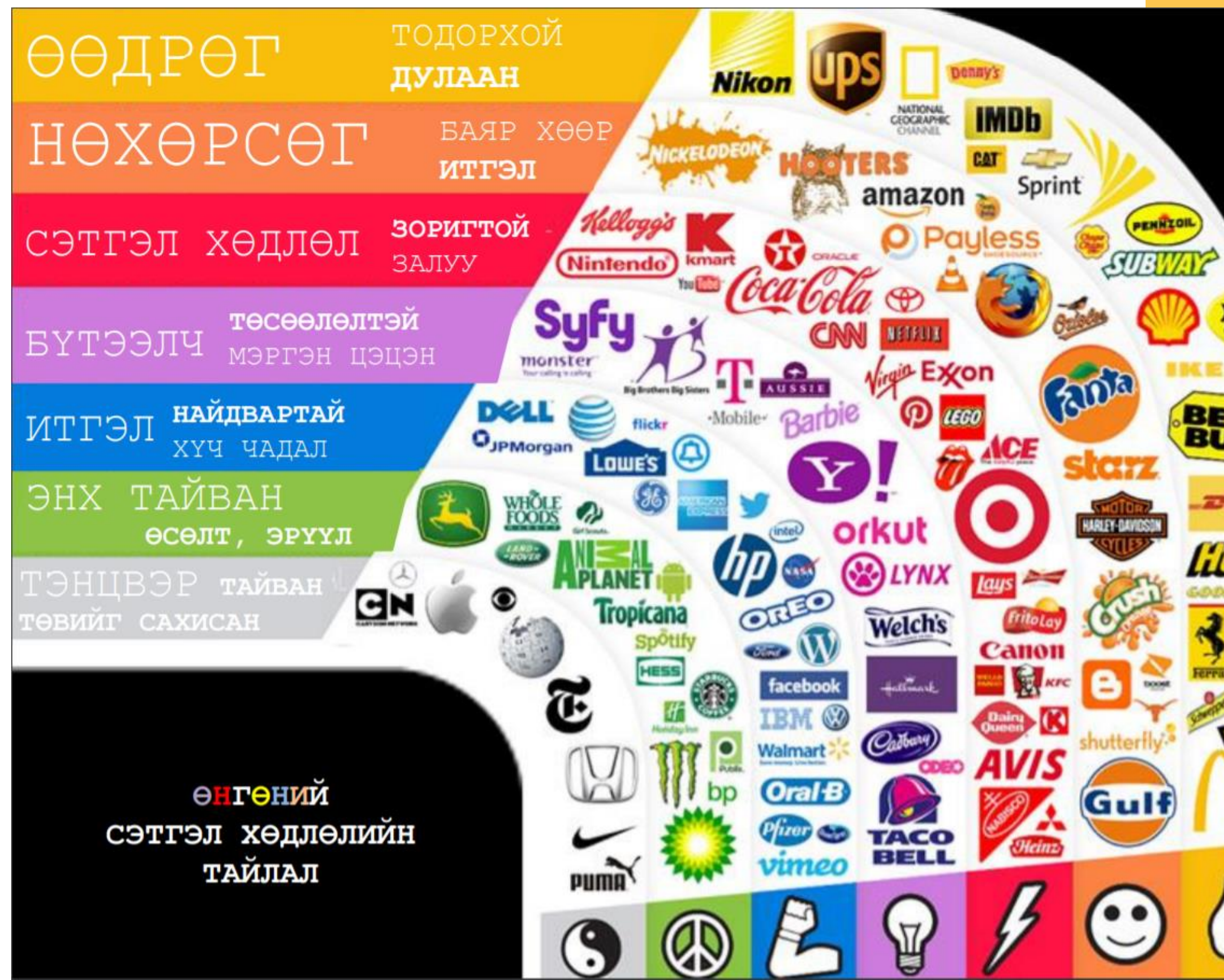
05. БРЭНДИЙН ӨНГӨ

ӨНГИЙГ БРЭНДИЙГ ЯЛГАЖ ТАНИХАД АШИГЛАДАГ

ӨНГӨ НЬ СОЁЛЫН ЯЛГААТАЙ БАЙДЛААР
ТАЙЛБАРЛАГДДАГ.

СУДАЛГААГААР

- ХЭРЭГЛЭГЧДИЙН 60% НЬ БАРАА ХУДАЛДАН АВАХ ШИЙДВЭР ГАРГАЛТАА ӨНГӨН ДЭЭР СУУРИЛАН ГАРГАДАГ.
- 3000 ОРЧИМ ӨНГӨ ТЭМДЭГЛЭГДСЭН, ҮНЭЭС 50-100 ОРЧМЫГ ӨДӨР ТУТАМ ХЭРЭГЛЭЖ БАЙНА.
- БРЭНДҮҮДИЙН 95% НЬ 2 ХҮРТЭЛХ ӨНГИЙГ ХОСЛУУЛАН АШИГЛАСАН БАЙДАГ.



06. БРЭНДИЙН ИМИЖ, ТАНИХ ТЭМДЭГ



ДАСГАЛ АЖИЛ



3 багт хуваагдана. Баг бүрт дасгалын маягт өгнө. Дасгалын маягтын дагуу брэндийн хүчин зүйлийг тодорхойлох даалгавар гүйцэтгэнэ. Багийн аль нэг гишүүний бизнесийг/брэндийг сонгоно.

- **1-р Брэндийн чеклист**
 - **2-р баг Брэндийн лого**
 - **3-р баг. Брэндийн нэр**
-
- **Дасгалын самбарын цаасан дээр ажиллана**
 - **Дасгалын хугацаа: 15 мин**

2.1.4

БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ, БАРААНЫ ТЭМДЭГ

07. БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ

САВ, БАГЛАА БООДОЛ ЯАГААД ЧУХАЛ БАЙДАГ ВЭ?

Барааг тээвэрлэлт, хадгалалт, борлуулалт, хэрэглээнд бэлтгэх, бараа бүтээгдэхүүнийг хүрээлэн байгаа орчны нөлөөлөл, гэмтэх, алдагдахаас хамгаалж, тээвэрлэх, хадгалах, борлуулах үйл ажиллагааг хялбарчлах хэрэгсэл иж бүрдэл.



Хэрэглээг
хялбарчлах
Дотор нь байгаа
барааг таниулах



Бүтээгдэхүүнийг ялгах
Бүтээгдэхүүнийг
ялгарал бий болгох



Хэрэглэгчийг
мэдээллээр хангах
Унших, ойлгоход
хялбар байх



Хэрэглэгчийн
анхаарлыг татах
Барааны нэр хүндийг
илэрхийлэх



Барааг
борлуулахад авч
явахад
тохиромжтой
болгох

БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ

Сав баглаа боодлын дэлхийн чиг хандлага



Байгаль орчинд ээлтэй- ногоон
сав баглаа боодол
Хэрэглэхэд тохиромжтой,
авсаархан, хөнгөхөн байх



Ухаалаг сав баглаа боодол
Дижитал холболт бүхий сав баглаа боодол
Эрүүл мэндэд ээлтэй байх
Загварлаг байх



БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ

Сав баглаа боодолд тавигдах үндсэн шаардлага



БРЭНДИЙН ШОШГО

Савлагаан дээр
бичсэн, хэвлэсэн,
тэмдэглэсэн,
ТОВОЙЛГОСОН, гүн
сийлсэн эсхүл
савлагаанд тогтоосон
аливаа зүүлт, тамга,
тэмдэг, зурагт болон
бичлэг бүхий зүйлсийг
ХЭЛНЭ.



- Тухайн барааны үйлдвэрлэгчийн талаарх мэдээллийг хэрэглэгчид өгдөг;
- Хэрэглэгчдэд хэрэглээний соёлыг бий болгодог;
- Эрүүл мэндийн ач холбогдлыг мэдээлдэг
- Бараанд холбогдох бусад мэдээллийг өгч ялгарал бий болгодог

Бүтээгдэхүүний хаяг, шошгоны стандарт

ХҮНСНИЙ БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ШОШГОЖИЛТОД ТАВИГДАХ ШААРДЛАГА



- ✓ Бүтээгдэхүүний нэр
- ✓ Үйлдвэрлэгчийн нэр, хаяг
- ✓ Хэмжээ, тоо ширхэг, цувралын дугаар
- ✓ Үйлдвэрлэсэн он, сар, өдөр
- ✓ Хадгалах хугацаа эсвэл хэрэглэж дуусах хугацаа
- ✓ Хадгалах нөхцөл
- ✓ Тэжээлмэг чанар, орц, найрлага
- ✓ Хэрэглэх заавар
- ✓ Гаж нөлөө, хориглох заалт
- ✓ Бар код

БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ

Цай



Бүтээгдэхүүний гаднах сав, баглаа боодлын дизайн ямар байх нь борлуултад тодорхой хэмжээгээр нөлөөлдөг. Интерактив савлагаа бол худалдан авагчийн анхаарлыг тухайн бүтээгдхүүнд чиглүүлэн, өвөрмөц давтагдашгүй мэт сэтгэгдэл төрүүлэх нэгэн арга юм

БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ

- ЖИШЭЭ



Хүнсний бүтээгдэхүүн, нарийн боовны сав баглаа боодол



Давхар ууттай самар “хогоо хийх уут”



Савтай чипс

БРЭНДИЙН САВ БАГЛАА БООДОЛ

- Хүүхдийн комбинзон



ОЮУНЫ ӨМЧ

Аж үйлдвэрийн өмч



Хүний өдөр тумын
хэрэгцээг хангахад
шаардагдах бараа
 бүтээгдэхүүн, шинэ
бүтээлийн тэмдэг,
дизайн, шийдэл зэргийг
багтаадаг

Зохиогчийн эрх



Хүний оюуны санааны
үйл ажиллагааны үр дүнд
бий болдог урлаг, утга
 зохиол, шинжлэх ухааны
нээлт, компьютерын
программ хангамж зэрэг
орно

ОЮУНЫ ӨМЧИД ЮУГ ХАМААРУУЛАХ ВЭ?

БАРААНЫ ТЭМДЭГ

- Нэр
- Лого

ЗОХИОГЧИЙН ЭРХ

- Дуу бичлэг
- Зураг
- Контент
- Программ хангамж



БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ЗАГВАР

- Хэлбэр
- Хийц
- Загвар

ШИНЭ БҮТЭЭЛ, АШИГТАЙ ЗАГВАР

- Технологи
- Арга ажиллагаа
 - Линз
 - Чип
 - Мэдрэгч

ОЮУНЫ ӨМЧИЙН НЭГ ХЭЛБЭР БОЛ БАРААНЫ ТЭМДЭГ.



Монгол улсын “Барааны тэмдэг, газар зүйн заалтын тухай хууль”-д зааснаар **“БАРААНЫ ТЭМДЭГ”** гэж иргэн, хуулийн этгээд өөрийн бараа, үйлчилгээг бусад этгээдийн бараа, үйлчилгээнээс ялгах зорилгоор хэрэглэх ялгагдах чадвартай илэрхийллийг ойлгоно гэж заасан.

Барааны тэмдэг нь үг, дүрс, үсэг, тоо, гурван хэмжээст дүрс, өнгө, өнгөний хослол, дуу авиа, үнэр, эсхүл тэдгээрийг хосолсон байдлаар илэрхийлэгдэж болно.

БАРААНЫ ТЭМДЭГ АВАХ

Барааны тэмдгийг бүртгүүлэх хүсэлтэй иргэн, хуулийн этгээд барааны тэмдгийн мэдүүлгийг төрийн захиргааны байгууллагад монгол хэлээр цаасаар, эсхүл цахим хэлбэрээр гаргана.

ОЮУНЫ ӨМЧИЙН ИТГЭМЖЛЭГДСЭН
ТӨЛӨӨЛӨГЧИЙН ГАЗАРТ ХАНДАЖ БОЛНО

10 ЖИЛИЙН ХУГАЦААТАЙ БАЙНА



ᠮᠣᠩᠭᠣᠯ ᠤᠯᠤᠰ
ᠣᠶᠤᠨᠢ ᠥᠮᠴᠢᠶᠢᠨ ᠭᠠᠰᠠᠷ
ᠪᠠᠷᠠᠭᠠᠨᠢ ᠲᠡᠮᠳᠦᠭᠢᠨ ᠭᠡᠷᠴᠢᠯᠭᠡᠭᠡ

МОНГОЛ УЛС ОЮУНЫ ӨМЧИЙН ГАЗАР БАРААНЫ ТЭМДГИЙН ГЭРЧИЛГЭЭ

Монгол Улсын Оюуны өмчийн газрын даргын 2021 оны 5 сарын 10-ны өдрийн А/40 тоот тушаалаар барааны тэмдгийг эзэмших онцгой эрхийг зөвшөөрч гэрчилгээ олгов.

| | |
|---|---|
| Улсын бүртгэлийн дугаар: | 40-0023451 |
| Мэдүүлгийн бүртгэлийн дугаар: | 40-2020-0027084 |
| Анхдагч огноо: | 2020.10.14 |
| Эзэмшигчийн нэр: | "Эрдэнэс Тавантолгой" ХК |
| Эзэмшигчийн хаяг: | Финанс төв, Жигжиджав-8, 1-р хороо, Чингэлтэй дүүрэг |
| Хүчинтэй байх хугацаа: | 2030.10.14 |
| Бараа, үйлчилгээний олон улсын ангилал: | Ангилал 4: Чулуун нүүрс. Ангилал 37: Ашигт малтмал олборлох. Ангилал 42: Газрын тос: байгалийн хий, уул уурхайн салбарын хайгуул. |

Барааны тэмдэг:



ДАРГА

Б.ЭНХСҮХ



МОНГОЛ УЛСАД БҮРТГЭГДСЭН АНХНЫ БАРААНЫ ТЭМДЭГҮҮД



Монгол улсад
бүртгэгдсэн эх
орны үйлдвэрийн
бүтээгдэхүүний
анхны барааны
тэмдэг
1968.06.25



Монгол улсад
бүртгэгдсэн
анхны олон
улсын барааны
тэмдэг
1969.05.13



Монгол улсаас
олон улсад
бүртгэгдсэн
анхны барааны
тэмдэг
1987.11.19

20 гаруй
барааны
тэмдэг

МОНГОЛ УЛСААС ОЛОН УЛСАД БҮРТГЭГДСЭН БАРААНЫ ТЭМДЭГҮҮД



ХАМГААЛАЛТАД ОРОХГҮЙ БАРААНЫ ТЭМДЭГ

Ялгагдах шинж чанар
агуулаагүй дараахь зүйлийг
барааны тэмдэгт тооцохгүй:

5.1.1.Үсэг, тоо, геометрийн
энгийн дүрс, нийтээр хэрэглэдэг
тэмдэглэгээ, нэр томъёо
дангаараа байвал;



ЗАМЫН ТЭМДГИЙН ЗАЛВАР

1. Ажлааруулах тэмдэг



16

SSS

ХАМГААЛАЛТАД ОРОХГҮЙ БАРААНЫ ТЭМДЭГ

5.1.2.Тухайн бараа, үйлчилгээг тодорхойлсон нэр, барааны тоо, хэмжээ, жин, чанар, зориулалт, үнэ, үйлдвэрлэсэн газрын нэр, газар зүйн нэр, түүний товчлол, газрын зураг дээрх байршил, арга, хугацаа зэргийг тайлбарласан үг, дүрс;

ХЭРЭГЛЭЭНИЙ ЯВЦАД ТУХАЙН БАРАА ҮЙЛЧИЛГЭЭ БОЛОН ТЭДГЭЭРТЭЙ НЭР ТӨРЛИЙН БАРАА ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ ТҮГЭЭМЭЛ НЭР БОЛСОН ҮГ.

PAMPERS, CANON, XEROX....

ТУХАЙН БАРАА ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ ҮНДСЭН НЭР, ТЭДГЭЭРИЙН ТӨРӨЛ

ДУГУЙ БУЛАНТАЙ ЦАЙ, САЛЯМИ.....

ТУХАЙН БАРАА ҮЙЛЧИЛГЭЭНД ХАМААРАХ МАГТААЛЫН ШИНЖТЭЙ ҮГС

ШИНЭ ХҮНС, ЖАРГАЛАНТЫН ЦЭВЭР ТӨМС, УХААЛАГ КОМПАНИ...

МОНГОЛ УЛСЫН ТҮҮХ ДУРСГАЛ, СОЁЛЫН ДУРСГАЛТ ЗҮЙЛИЙН НЭР, ДҮРСЛЭЛ

**МИНИЙ БУРХАН,
ХИЙД, СУВАРГА**



**БАТХААНЫ ТАМГА,
ҮҮНТЭЙ АДИЛ ТӨСТЭЙ**

ХАМГААЛАЛТАД ОРОХГҮЙ БАРААНЫ ТЭМДЭГ

5.2.2. Монгол Улсын нэрд гарсан хүний бүтэн нэр, эсвэл зохиомол нэр, хөрөг зургаас бүрдсэн бөгөөд тухайн хүний өв залгамжлагчийн зөвшөөрөлгүй бол:

ГАГАРИН, ГҮРРАГЧАА,
ЧИНГИС ХААН

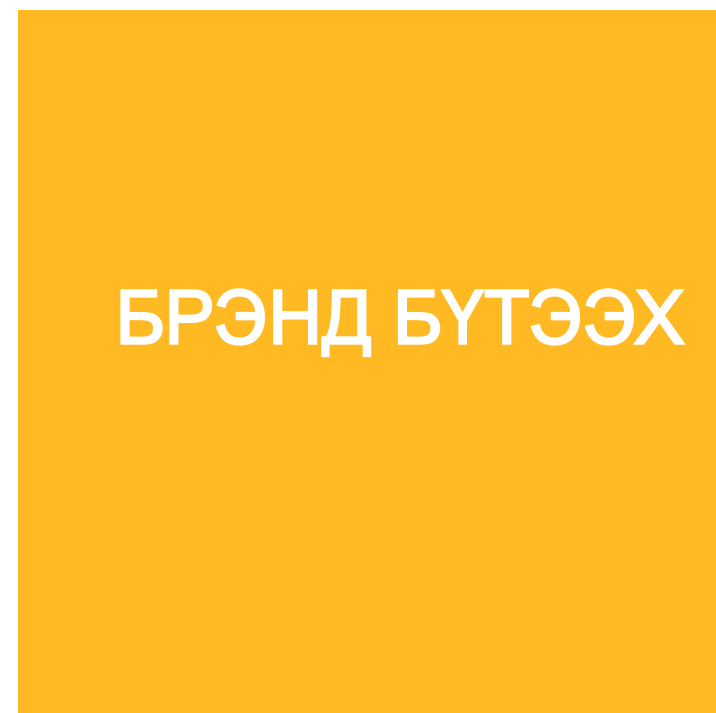
5.2.3 МУ-н төрийн одон медаль, бусад шагнал, баталгаа, хяналтын албан ёсны тэмдэг дардастай ижил, төсөөтэй



5.2.4 Бараа үйлчилгээний чанар, гарал үүсэл болон бусад шинж чанарын хувьд хэрэглэгчийг төөрөгдөлд оруулж болзошгүй:



АШИГЛАХ МАТЕРИАЛ, ТҮҮЛ



- <https://Logomaker.com/>
- <https://smashinglogo.com/>
- <https://www.design.com/>
- <https://studio.tailorbrands.com/>
- <https://www.freelogoservices.com/>
- <https://www.tailorbrands.com>
- <https://www.ipom.gov.mn/>
- <https://www.magadlal.com/name>

СУРГАЛТЫН ДҮГНЭЛТ

- СУРГАЛТАА ЯМАР НЭГ ЮМТАЙ ЗҮЙРЛЭНЭ ҮҮ?
- ШИНЭ ЮМ ЮУ СУРСАН БЭ?
- СУРСАН ЗҮЙЛЭЭСЭЭ ЮУГ ХЭРЭГЖҮҮЛЭХЭЭР ТӨЛӨВЛӨЖ БАЙНА ВЭ?

**АНХААРАЛ
ХАНДУУЛСАНД
БАЯРЛАЛАА**





БИЕ ДААХ ДАСГАЛ АЖИЛ- 01

Брэнд

Үнэлгээний хуудас



- 1 Брэнд бүтээгдэхүүнтэй эсэх
- 2 Брэндийн хэрэглэгчээ тодорхойлсон эсэх
- 3 Брэндийн үнэ цэнээ тодорхойлсон эсэх
- 4 Брэнд нэрээ сонгосон эсэх
- 5 Брэндийн өнгөө сонгосон эсэх
- 6 Брэндийн сав баглаа боодол хийсэн эсэх
- 7 Брэнд нь оюуны өмчөөр баталгаажсан эсэх
- 8 Брэндийн уриа үг боловсруулсан эсэх
- 9 Брэндийн мессеж боловсруулсан эсэх
- 10 Брэндийн танилцуулга хийгдсэн эсэх

- 11 Брэнд тань өрсөлдөгчийнхөөс ялгарч байгаа эсэх
- 12 Брэндийн маркетингийг хийх хүн бэлэн эсэх
- 13 Брэндийн Фэйсбүүк хуудас бий эсэх
- 14 Брэндээ хүргэх процесс тодорхой эсэх
- 15 Брэндийг дэмжигч донорууд тодорхойлогдсон эсэх
- 16 Брэндийг хүргэх хүний нөөц бэлтгэгдсэн эсэх
- 17 Брэндийг таниулах маркетингийн стратегийг боловсруулсан эсэх
- 18 Брэндийг таниулах маркетингийн төсөв бэлэн эсэх
- 19 Брэндийг худалдаж авахтай холбоотой төлбөр тооцооны систем шийдэгдсэн эсэх
- 20 Брэндийг худалдаж авсан хэрэглэгчтэй эргэх холбоо, санал сэтгэгдлийг авах систем



БИЕ ДААХ ДАСГАЛ АЖИЛ- 02

ЛОГО

Компанийн нэр:.....

Үйл ажиллагааны чиглэл.....

Утга санаа

Дүрс тэмдэг,
зураглал

Өнгө, өнгөний
сонголт

Хэлбэр, хэмжээ

Фонт

Үг, бичвэр

Бусад



БИЕ ДААХ ДАСГАЛ АЖИЛ- 03

Брэнд нэр

Компанийн нэр:.....

Үйл ажиллагааны чиглэл.....

| | |
|-------------------------|--|
| Брэндийн нэр | |
| Брэнд нэрийн утга санаа | |
| Дүрслэл, Хэлбэр хэмжээ | |
| Өнгө, өнгөний хослол | |
| Фонт, Үг, бичвэр | |
| Брэндийн гол мессеж | |
| Бусад таних тэмдэг | |

FACEBOOK

АШИГЛАХ

зөвлөмж

YouTube

g+



2004 оны 2 сарын 4-ны өдөр

2006 оны 12-р сар:
12 сая идэвхтэй
хэрэглэгчтэй
болов.

2009 он 2-р сар:
Facebook "Like"-г
нэвтрүүлэв.

2005 оны 10-р сар:
Facebook-д
зураг хийж
болдог болов.

2008 он 4-р сар:
Facebook чатыг
үүсгэн байгуулав.

Одоогийн
фэйсбүүк
хэрэглэгчдийн
тоо 2,3 тэрбум.

Сошиал медиа хэрэглээний түвшин

Нийт хэрэглээ



Байршлаар



Улаанбаатар
996000 /97%/



Орон нутаг
1,1 сая /93%/

Хүйсээр

Эрэгтэй
94%
959к



Эмэгтэй
95%
1,1 сая

Насны бүлгээр



Generation Z
359к



Millenials
859к



Generation X
563к



Baby boomers
264к

Сошиал медиан сувгууд



JAN
2024

FACEBOOK ENGAGEMENT RATES: SOCIALINSIDER

FACEBOOK PAGE POST ENGAGEMENTS AS A PERCENTAGE OF POST REACH, AS REPORTED BY SOCIALINSIDER



GLOBAL OVERVIEW

FACEBOOK POST ENGAGEMENTS
vs. POST REACH: REELS POSTS



socialinsider

14.07%

FACEBOOK POST ENGAGEMENTS
vs. POST REACH: PHOTO POSTS



6.73%

FACEBOOK POST ENGAGEMENTS
vs. POST REACH: VIDEO POSTS



5.08%

FACEBOOK POST ENGAGEMENTS
vs. POST REACH: ALBUM POSTS



7.76%

FACEBOOK POST ENGAGEMENTS
vs. POST REACH: STATUS POSTS



socialinsider

15.64%

FACEBOOK POST ENGAGEMENTS
vs. POST REACH: LINK POSTS



8.66%



Хэрэглэгч юунд дуртай байна вэ?

- Хэрэглэгчдийн 70% нь тухайн байгууллагын талаарх мэдээллийг сурталчилгаа/ad-аас авахаас илүү нийтлэлээс авах дуртай.
- Хэрэглэгчдийн 60% нь байгууллагын өөрийн веб хуудсаарх мэдээллийг уншсаны дараа илүү эерэг сэтгэгдэлтэй үлддэг.

КОНТЕНТ МАРКЕТИНГ гэж хэрэглэгчид бүтээгдэхүүн зарахаас илүүтэйгээр үнэ цэнэтэй мэдээлэл өгөх арга хэрэгсэл юм.



APU DAIRY Монгол сүүний үйлдвэр

2 days ago

Аялуулдаг Сүү

Хэрэглээний сүүгээ аваад Beijing Universal Studio аялалд явна гэвэл ямар вэ?

Та бүхэн АПУ ДЭЙРИ-Монгол сүүний үйлдвэрийн Тетрапак савлагаатай сүүнүүдээс дурын 2 ширхэг сүүг худалдан аваад сугалаанд оролцоорой.

Сугалаа бүр бэлэгтэй бөгөөд супер азтанууд AirPods, Apple watch авахаас гадна Beijing Universal Studio руу аялах эрхийн бичиг хожих боломжтой.

Сүүгээ аваад сугалаанд оролцоорой.

Хугацаа: 2024.08.31 хүртэл

#АпуДэйриМонголСүүнийҮйлдвэр #АпуДэйри

APU DAIRY
Монгол сүүний үйлдвэр



APU DAIRY Монгол сүүний үйлдвэр

3 days ago

APU DAIRY | pinkfong
BABY SHARK

ВАФЛИЙН АМТТАЙ
BABY SHARK СҮҮ!



© The Pinkfong Company

FACEBOOK

ХУУДАС НЭЭХ

Удирдах

g+



Фэйсбүүк хуудас үүсгэх, удирдах

- Фэйсбүүк хуудас болон группын ялгаа
 - Фэйсбүүк хуудастай болсноор бүтээгдэхүүнээ олон нийтэд таниулах нэг хэрэгсэл болж байдаг. Фэйсбүүк хуудас нь олон нийтэд нээлттэй байдаг. Та хуудасандаа хэрэглэгчдийг урьж мэдээлэл хүргэж тэдэнтэй харилцдаг.
 - Фэйсбүүк групп нь бүлэг хүмүүсийн нийтийн сонирхол дээрээ тулгаарлан ярилцах, мэтгэлцэх, санал бодлоо хуваалцах..... талбар юм.
- Фэйсбүүк хуудас үүсгэх дасгал ажил

Фэйсбүүк хуудсандаа нэр өгөх – Та ЦЭЭЛ гэдэг нэртэй цэвэр ус үйлдвэрлэдэг байлаа гэж бодоход хуудсан дээрээ ЦЭВЭР УС гэж нэр өгөх нь хайлтын системд өртөх магадлал өндөр байдаг. Тиймээс хуудсандаа зөв нэр өгөх нь хамгийн эхний зөв алхам юм.

- LIKE – таалагдах

-SHARE –Хуваалцах

- COMMENT – Сэтгэгдэл үлдээх

-POST – Мэдээлэл оруулах

ФЭЙСБҮҮК ХУУДАСТАЙ БОЛСНООР БИЙ БОЛОХ АЧ ХОЛБОГДОЛ

1. Хэрэглэгч үйлчлүүлэгчидтэй нягт холбоо харилцаа тогтоох
2. Маркетингийн зардлаа хэмнэх
3. Хүртээмжтэй, зорилтот сегментэд хүрэх
4. Харилцагчийн мэдээллийн баазтай болох
5. Үр дүнгээ бодитоор, тоон үр дүнгээр тооцох боломжтой
6. Хуучин хэрэглэгчдээ хадгалах, шинэ хэрэглэгч үйлчлүүлэгч олж авах
7. Вебсайтын хандалтыг өсгөх
8. Байгууллагын нэр хүнд, брэнддинг-д нөлөөлөх
9. Борлуулалт, компанийн ашигт нөлөөлөх

USERNAME

Фэйсбүүк хуудсандаа USERNAME өгснөөр хэрэглэгчид таны хуудсыг олоход хялбар болох юм.

Фэйсбүүк хуудас үүсгэхэд www.facebook.com/profile.php?id=15465465465 ийм хаягтай үүсэх ба USERNAME өгснөөр www.facebook.com/serod гэж өөрчлөгдөнө.



Search



ПОСТ БУЮУ МЭДЭЭЛЭЛ ХУВААЛЦАХ

LIVE - Тухайн болж буй үйл явдлыг
шууд дамжуулах

EVENT – Олон нийтийн арга хэмжээ зарлах

OFFER – Бараа бүтээгдэхүүн үйлчилгээний
хямдралтай холбоотой мэдээлэл

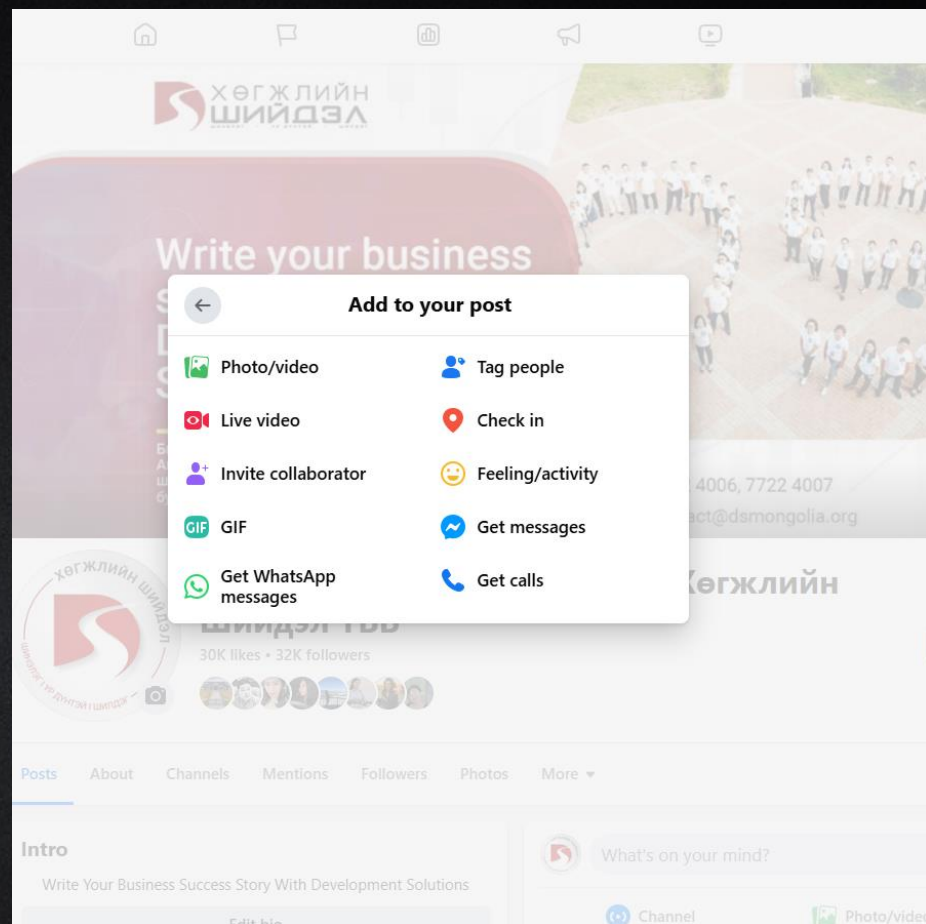
JOB – Ажлын байр зарлахад

GET MESSAGES – Мессенжерт холбогдох

GET CALLS – Шууд дуудлага хийх

GET SHOP VISITS – Дэлгүүр лүгээ урих

ADVERTISE YOUR BUSINESS – Бизнесээ
сурталчлах төлбөрт сурталчилгаа хийх



SETTINGS – Тохиргооны хэсэг

| | | | |
|-------------------------|--|---|----------------------|
| General | Favorites | Page is added to Favorites | Edit |
| Messaging | Page Visibility | Page published | Edit |
| Post Attribution | Visitor Posts | Anyone can publish to the Page Anyone can add photos and videos to the Page | Edit |
| Notifications | Reviews | Anyone can review the Page | Edit |
| Page Roles | Audience Optimization for Posts | The ability to select a preferred audience and restrict the audience for your posts is turned off | Edit |
| People and Other Pages | Messages | People can contact my Page privately. | Edit |
| Preferred Page Audience | Tagging Ability | Only people who help manage my Page can tag photos posted on it. | Edit |
| Apps | Others Tagging this Page | People and other Pages can tag my Page. | Edit |
| Instagram Ads | Country Restrictions | Page is visible to everyone. | Edit |
| Featured | Age Restrictions | Page is shown to everyone. | Edit |
| Page Support | Page Moderation | No words are being blocked from the Page. | Edit |
| Activity Log | Profanity Filter | Turned off | Edit |
| | Similar Page Suggestions | Choose whether your Page is recommended to others | Edit |
| | Post in Multiple Languages | Ability to write posts in multiple languages is turned off | Edit |
| | Comment Ranking | Most recent comments are shown for my Page by default. | Edit |
| | Content Distribution | Downloading to Facebook is allowed. | Edit |

PAGE ROLES – Таны хуудасны хэрэглэгчийн эрхийг тохируулна.

Admin- хуудсан дээрх бүхий л тохиргоо болон боломжит үйлдлүүдийг хийж болох хэрэглэгч юм.

Editor- Мэссэж илгээх, нийтлэх, хуудсыг суртачлах, хуудасны тоон үзүүлэлтийг харах эрхтэй хэрэглэгч юм.

Moderator- Сэтгэгдэлд хариулт бичих устгах, мэссэж илгээх, хэн нийтлэл оруулсан эсэхийг харж болно. Хуудсыг суртачлах, хуудасны тоон үзүүлэлтийг харах эрхтэй хэрэглэгч юм.

Advertiser- хэн нийтлэл оруулсан эсэхийг харах, хуудсыг суртачлах, хуудасны тоон үзүүлэлтийг харах эрхтэй хэрэглэгч юм.

Analyst- хуудасны тоон үзүүлэлтийг харах эрхтэй хэрэглэгч юм.

ACTIVITY LOG – Таны хуудсан дээр болсон бүх процессыг эндээс харж болно. LIKE, SHARE, COMMENT, POST.....

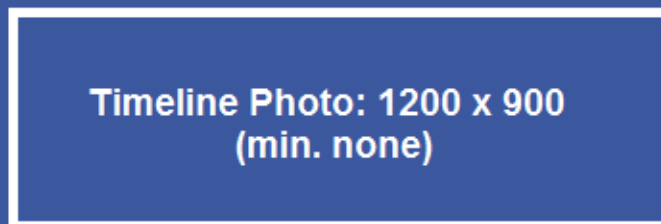
MESSAGING – Энд та автомат хариулагч текстүүдийг тохируулж болно.

Зургийн хэмжээ

| | |
|--|----------------|
| Profile picture size | 180px x 180px |
| Cover photo/header image | 851px x 315px |
| Content images in the posts themselves | 1200px x 900px |
| Shared link graphic sizes | 1200px x 628px |

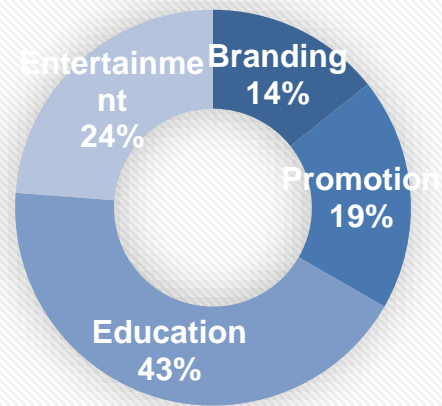


Profile: 180 x 180
(min. 160 x 160)



Фэйсбүүк мэдээллийн зохистой хэмжээ

| Post | Information Type | Weekly max |
|------|------------------|------------|
| | Branding | 3 |
| | Promotion | 4 |
| | Education | 9 |
| | Entertainment | 5 |
| | 21 | |



■ Branding ■ Promotion ■ Education ■ Entertainment

Контент

Сошиал медиа ашиглан худалдаа хийхэд чанартай контент бүтээх нь хэрэглэгчдийг татах хамгийн чухал хэрэгсэл болж байдаг.

Content – агууламж, агуулга гэсэн утгатай

Контент маркетинг гэдэг маань ерөнхийдөө зорилтот бүлгээ тодорхойлсны эцэст тэдэнд тохирсон зөв оновчтой реклам, сурталчилгаа (content) -г бий болгож түүгээрээ дамжуулан борлуулалт хийхийг хэлнэ.

Хэрэглэгчээ судал, юу хүсэж, юу хэрэгтэй байгааг тодорхойл чанартай контентьг бүтээ.

Контентын төрөл

- Инфографик
- Вэб хуудас, блог
- Подкаст
- Дүрс бичлэг
- Ном
- Зураг

“УЛАМЖЛАЛТ МАРКЕТИНГ
ХҮМҮҮСТ ЯРЬДАГ,
КОНТЕНТ МАРКЕТИНГ
ХҮМҮҮСТЭЙ ЯРИЛЦДАГ”

FACEBOOK хуудсаа хэрхэн идэвхжүүлэх вэ?

1. ОРГАНИК ХҮРЭЛТ гэдэг нь мөнгө төлж сурталчилгаа хийлгүйгээр хүрэх хүний тоо. Фэйсбүүкийн органик хүрэлт (organic reach) сүүлийн хоёр, гурван жил эрс буурч байгаа. Өнөөдөр Фэйсбүүк дээр маш олон контент тавигдаж байна. Фэйсбүүк группт тавигдсан пост органикаар илүү сайн хүрдэг.

2. Фэйсбүүк надад хармаар, лайк дармаар, коммент бичмээр, шэйрлэмээр байх магадлал хамгийн илүү өндөртэй постуудыг харуулахыг Фэйсбүүк хичээдэг. Энэ сонголтыг хийхийн тулд EDGERANK хэмээх олон төрлийн хувьсагчуудаас хамаарсан алгоритмыг ашигладаг. Энэ нь танай фэйсбүүк хуудсан дээрх мэдээлэл дээр LIKE, SHARE, COMMENT, танай контентийг хэр их хугацаанд харсан гэх мэт үзүүлэлтээс хамаарч үзүүлэх эсэхээ шийддэг гэсэн үг юм.

FACEBOOK хуудсаа хэрхэн идэвхижүүлэх вэ?

| ЧАНАРТАЙ КОНТЕНТ БҮТЭЭХ | ТӨЛБӨРТ ҮЙЛЧИЛГЭЭ |
|---|---|
| <p>Танай харилцагчидад ХЭРЭГЦЭЭТ эсвэл СОНИРХОЛТОЙ, ӨНГӨ ҮЗЭМЖТЭЙ мэдээлэл байвал чанартай контент гэж үзэж байгаа юм.</p> <p>Давуу тал: Харилцагчдын өөрсдийн хүсэл сонирголоор татах, олон хүнд органикаар хүрэх боломжтой</p> <p>Сул тал: Цаг хугацаа, мөнгө төсөв, боломж хязгаарлалттай.</p> | <ol style="list-style-type: none">1. Хуудасныхаа лайкыг бүүст хийхээс илүүтэй контентоо бүүст хий.2. Зорилтот хэрэглэгчээ байнга онилж бай. Танай контент дээр LIKE, SHARE хийсэн болон тэдний найзууд руу гэсэн сонголтыг хийж болно. <p>ФЕЙСБҮҮК - хүмүүсийн төрсөн өдөр, сонирхлоос гадна гар утасны загвар, газар зүйн байршлыг маш сайн мэддэг.</p> |

FACEBOOK хуудсаа хэрхэн идэвхижүүлэх вэ?

- ✓ Фэйсбүүк төлбөртэй сурталчилгаа ашиглах / төлбөртэй/
- ✓ Сүлжээнд буй найз нөхдөө урих, групп үүсгэх
- ✓ Хүмүүст чанартай, хэрэгтэй мэдээлэл хүргэх
- ✓ Уралдаан тэмцээн зарлах
- ✓ Санал асуулга явуулах
- ✓ Харилцагчаа гомдоохгүй байх /chat, comment /
- ✓ Үнэнч хэрэглэгчээ шагнах /5000 дах дагагч, хамгийн их comment гэх мэт/
- ✓ Фэйсбүүкд нэгдсэн хэрэглэгчдийн тусгай хөнгөлөлт урамшуулал өгөх
- ✓ Бусад админуудтай хамтрах / share, link холбох /
- ✓ Event marketing буюу арга хэмжээ зохион байгуулах
- ✓ Бүтээгдэхүүн үйлчилгээ, урамшуулалд зориулсан аппликэйшн гаргах
- ✓ Нэрийн хуудас, тараах материалуудад хэвлэж байх

ГАРГАЖ БОЛОХГҮЙ АЛДАА

- ✓ Өдөрт олон давтамжаар нийтлэх
- ✓ Ижил төрлийн нийтлэл байнга тавих
- ✓ Хүмүүсийн асуулт бичлэгт хариу өгөхгүй байх
- ✓ Хэрэглэгчидтэйгээ маргалдах
- ✓ Хэрэглэгчийн сөрөг мэдээллийг устгах
- ✓ Хэрэглэгчдийн шууд вэбсайтруугаа чиглүүлэх гм...

Сошиал хөгжүүлэгч хүн ямар байх ёстой вэ?

- ✓ Бүтээлч
- ✓ Харилцааны болон бичгийн ур чадвартай
- ✓ Бие даан ажиллах чадвартай
- ✓ Хэрэглэгчээ сонсох чадвартай
- ✓ Шинийг санаачлагч
- ✓ Хурдан суралцаж чаддаг
- ✓ Дүн шинжилгээ анализ хийх чадвартай
- ✓ Дизайн гоо зүйн мэдлэгтэй
- ✓ Тухайн бараа бүтээгдэхүүн, салбарынхаа талаар маш сайн мэдлэгтэй
- ✓ Photoshop программын анхан шатны мэдлэгтэй

Та бүхэнд амжилт хүсье.

Агуулга

| | |
|--------------------------------------|---|
| 1. Санхүүгийн тооцоолол..... | 1 |
| 1.1 Бүтээгдэхүүний өөрийн өртөг..... | 1 |
| 1.3 Баланс..... | 3 |
| 1.4 Орлого үр дүнгийн тайлан..... | 3 |
| 1.5 Мөнгөн гүйлгээний тайлан..... | 4 |
| 1.6 Бараа материалын тайлан..... | 4 |

1. Санхүүгийн тооцоолол

1.1 Бүтээгдэхүүний өөрийн өртөг

Хавсралт-1

| № | Зардлын төрөл | Хэмжих нэгж | Орц | Нэгж үнэ ₮ | Нийт үнэ ₮ |
|----------|---|-------------|-----|------------|------------|
| 1 | Шууд материалын зардал | | | | |
| 1.1 | | | | | |
| 1.2 | | | | | |
| 1.3 | | | | | |
| 1.4 | | | | | |
| 1.5 | | | | | |
| | Нийт шууд материалын зардал | | | | |
| | Гарц | | | | |
| | Нэгжид ногдох шууд материалын зардал | | | | |
| 2 | Нэгж бүтээгдэхүүний ажлын хөлс | | | | |
| 3 | Шууд бус зардал | | | | |
| 3.1 | Сав баглаа боодол, | | | | |
| 3.2 | Шошго | | | | |
| 3.3 | | | | | |
| 3.4 | | | | | |
| | Нийт шууд бус зардал | | | | |

САНХҮҮГИЙН ТООЦООЛОЛ

| | | |
|----------|---|--|
| | Сард үйлдвэрлэх бүтээгдэхүүний тоо | |
| | Нэгжид ногдох бус зардал | |
| 4 | Нэгж бүтээгдэхүүний өөрийн өртөг | |
| 5 | Нэгжид ногдох ашиг | |
| 6 | Нэгж бүтээгдэхүүний борлуулах үнэ | |

1.2 Хугарлын цэг

Хавсралт-2 Хугарлын цэг

| Бүтээгдэхүүний нэр | Сард үйлдвэрлэх тоо | Үйлдвэрлэлд эзлэх хувь | Ногдох тогтмол зардал ₮ | Нэгжийн ашиг ₮ | Хугарлын цэг/тоо |
|---------------------------|----------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| Нийт | | 100 % | | | |

1.3 Баланс

Хавсралт-3

| Хөрөнгө | Дүн ₮ | Эх үүсвэр | Дүн ₮ |
|--------------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| Эргэлтийн хөрөнгө | | Өр төлбөр | |
| Мөнгөн хөрөнгө | | Дансны өр | |
| Авлага | | Банкны зээл | |
| Бараа материал | | Татварын өр | |
| Эргэлтийн хөрөнгийн дүн | | Өр төлбөрийн дүн | |
| Эргэлтийн бус хөрөнгө | | Эзэмшигчийн өмч | |
| Ажлын байр, барилга | | Өөрийн хөрөнгө | |
| Тоног төхөөрөмж/ Машин техник | | Хуримтлагдсан ашиг | |
| Эргэлтийн хөрөнгийн дүн | | Эзэмшигчийн өмчийн дүн | |
| Нийт хөрөнгийн дүн | | Нийт эх үүсвэрийн дүн | |

1.4 Орлого үр дүнгийн тайлан

Хавсралт-4

| № | Үзүүлэлт | Дүн ₮ |
|---|--------------------------------|-------|
| 1 | Борлуулалт | |
| 2 | Борлуулах Бүтээгдэхүүний Өртөг | |
| 3 | Нийт ашиг | |
| 4 | Үйл ажиллагааны зардал | |
| 5 | Үйл ажиллагааны ашиг алдагдал | |
| 6 | Татвар | |
| 7 | Цэвэр ашиг | |

1.5 Мөнгөн гүйлгээний тайлан

Хавсралт-5

| № | Үзүүлэлт | Дүн ₮ |
|-----|--------------------------------|-------|
| 1 | Бэлэн мөнгөний эхний үлдэгдэл | |
| 2 | Мөнгөн орох урсгал | |
| 2.1 | Борлуулалтын орлого | |
| 2.2 | Санхүүжилт | |
| 2.3 | Авлага | |
| 3 | Мөнгөн гарах урсгал | |
| 3.1 | Олгосон цалин | |
| 3.2 | Түүхий эд материал татан авалт | |
| 3.3 | Төлсөн ашиглалтын зардал | |
| 4 | Цэвэр мөнгөн урсгал | |
| 5 | Бэлэн мөнгөний эцсийн үлдэгдэл | |

1.6 Бараа материалын тайлан

Хавсралт-6

| № | Үзүүлэлт | Дүн ₮ |
|---|---|-------|
| 1 | Бараа, түүхий материалын эхний үлдэгдэл | |
| 2 | Худалдан авсан материал | |
| 3 | Зарцуулсан материал | |
| 4 | Бараа материалын эцсийн үлдэгдэл | |



МОДУЛЬ-3

АНХАН ШАТНЫ САНХҮҮ БҮРТГЭЛИЙН МЕНЕЖМЕНТ

СУРГАЛТЫН ЗОРИЛГО:

Бизнес эрхлэх сонирхолтой болон одоо жижиг бизнес эрхэлж буй залуучуудад өөрийн бизнесийн санхүүгийн үр ашигт байдлыг тооцоолох түүнийг уншиж ойлгох, шийдвэр гаргалтдаа үр дүнтэйгээр ашиглан төлөвлөх хийх ур чадварыг эзэмшүүлэх зорилготой.

СУРГАЛТААР ӨГӨХ МЭДЛЭГ, УР ЧАДВАР:

- Бүтээгдэхүүний өртөг, хугарлын тооцоолол
- Санхүүгийн тайланг уншиж ойлгох

СУРГАЛТЫН ХУГАЦАА:

240 мин



МОДУЛЬ-3.1

Бүтээгдэхүүний өртөг, Хугарлын цэг тооцох аргачлал



АГУУЛГА

Бүтээгдэхүүний өртөг, түүний
бизнес үзүүлэх нөлөө 01

Өртөг тооцоолол 02

Үнэ тогтоолт 03

Хугарлын цэг, түүний хэрэглээ 04

Хугарлын цэг тооцоолол 05

Дасгал 06



БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ӨРТӨГ ГЭЖ...

ӨРТӨГ ТООЦОХ НЬ ЯАГААД ЧУХАЛ ВЭ?



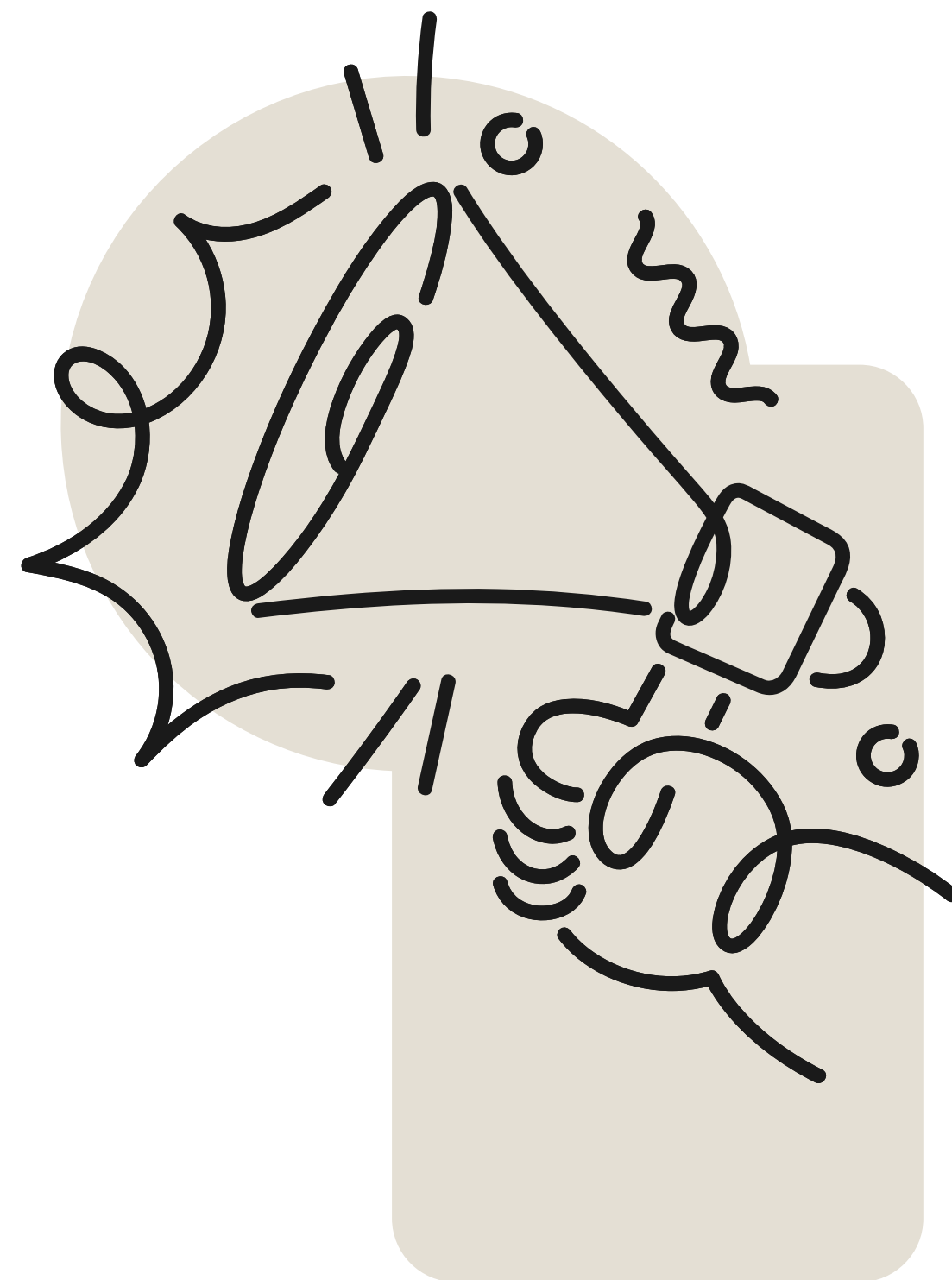
Бүтээгдэхүүний өртөг, үнэ тогтооход хамааралтай:

Орцын Нийт Зардал

Хувьсах зардал

Тогтмол зардал

*Бэлэн бүтээгдэхүүн болох хүртэлх бизнесийн үйл
ажиллагааны нийт зардлуудыг тооцдог.*



ХУВЬСАХ ЗАРДАЛД ТООЦООЛОХ 4 ҮНДСЭН ЗАРДАЛ

ШУУД
МАТЕРИАЛ

Түүхий эд
материал



ШУУД
ХӨДӨЛМӨР

Цалин
ндш



ҮНЗ

Туслах
зардал



МАРКЕТИНГ
БОРЛУУЛАЛТ

Сав баглаа



ШУУД ЗАРДЛУУД

ШУУД БУС ЗАРДЛУУД

УДИРДЛАГЫН
ЗАРДАЛ

Цалин, НДШ
Түрээс, Элэгдэл
Шатахуун
Бичиг хэрэг,
Харилцаа холбоо

МАРКЕТИНГ,
БОРЛУУЛАЛТЫН
ЗАРДАЛ

СУРГАЛТ ХӨГЖИЛ

ТОГТМОЛ
ЗАРДАЛ

ИДЭВХЖҮҮЛЭЛТ



БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ӨРТӨГ + АШИГ =
БОРЛУУЛАХ ҮНЭ

БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ӨРТӨГ = ХУВЬСАХ ЗАРДАЛ



Дасгал ажил-1

Ажиллах сэдэв:

Та өөрийн үйлдвэрлэдэг 1 бүтээгдэхүүнийг сонгон Нэгж бүтээгдэхүүний өртгийг тооцоорой. Хувьсах зардал болон Тогтмол зардлаа ялгаарай.

Багаар ажиллаж болно.

Дасгалын хугацаа: 30 мин

Дасгал танилцуулах хугацаа: 5 минут



ХУГАРЛЫН ЦЭГ ГЭЖ...

ХУГАРЛЫН ЦЭГ ТООЦОХ НЬ ЯАГААД ЧУХАЛ ВЭ?



ТОГТМОЛ ЗАРДАЛ/ АШИГ = ХУГАРЛЫН ЦЭГ



ХУГАРЛЫН ЦЭГ: АШИГ = ЗАРДАЛ

Дасгал ажил-2

Ажиллах сэдэв:


Та өөрийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэлийн хэмжээ болон Тогтмол зардлаа хуваарилж хугарлын цэгээ өгөгдсөн хүснэгтийн дагуу тооцно уу.

Багаар ажиллаж болно.

Дасгалын хугацаа: 30 мин

Дасгал танилцуулах хугацаа: 5 минут





МОДУЛЬ-3.2

Санхүү бүртгэл, тайлагнал

САНХҮҮГИЙН ТАЙЛАН ГЭЖ...

САНХҮҮГИЙН ТАЙЛАНГ УНШИЖ ОЙЛГОХ НЬ
ЯАГААД ЧУХАЛ ВЭ?



САНХҮҮГИЙН ТАЙЛАГНАЛ:

БАЛАНС:

ХӨРӨНГӨ= ЭХ ҮҮСВЭР

ОРЛОГО ҮР ДҮНГИЙН ТАЙЛАН:

ОРЛОГО-ЗАРДАЛ= АШИГ

МӨНГӨН ГҮЙЛГЭЭНИЙ ТАЙЛАН:

ОРСОН МӨНГӨ-ЗАРЦУУЛСАН МӨНГӨ= МӨНГӨНИЙ ҮЛДЭГДЭЛ

БАРАА МАТЕРИАЛЫН ТАЙЛАН:

ХУДАЛДАЖ АВСАН БАРАА МАТЕРИАЛ- ЗАРЦУУЛСАН БАРАА

МАТЕРИАЛ= БАРАА МАТЕРИАЛЫН ҮЛДЭГДЭЛ

Өнгөрсөн бүхэн ирээдүйг чинь чиглүүлдэг.

Стив Жобс



Дасгал ажил-3

Ажиллах сэдэв:

Та өөрийн бизнесийн үйл ажиллагааны Орлого үр дүнгийн тайлан болон Мөнгөн гүйлгээний тайланг өгөгдсөн маягтын дагуу хийж үзээрэй.

Багаар ажиллаж болно.

Дасгалын хугацаа: 30 мин

Дасгал танилцуулах хугацаа: 5 минут



Дүгнэлт

СУРГАЛТААС ТА:

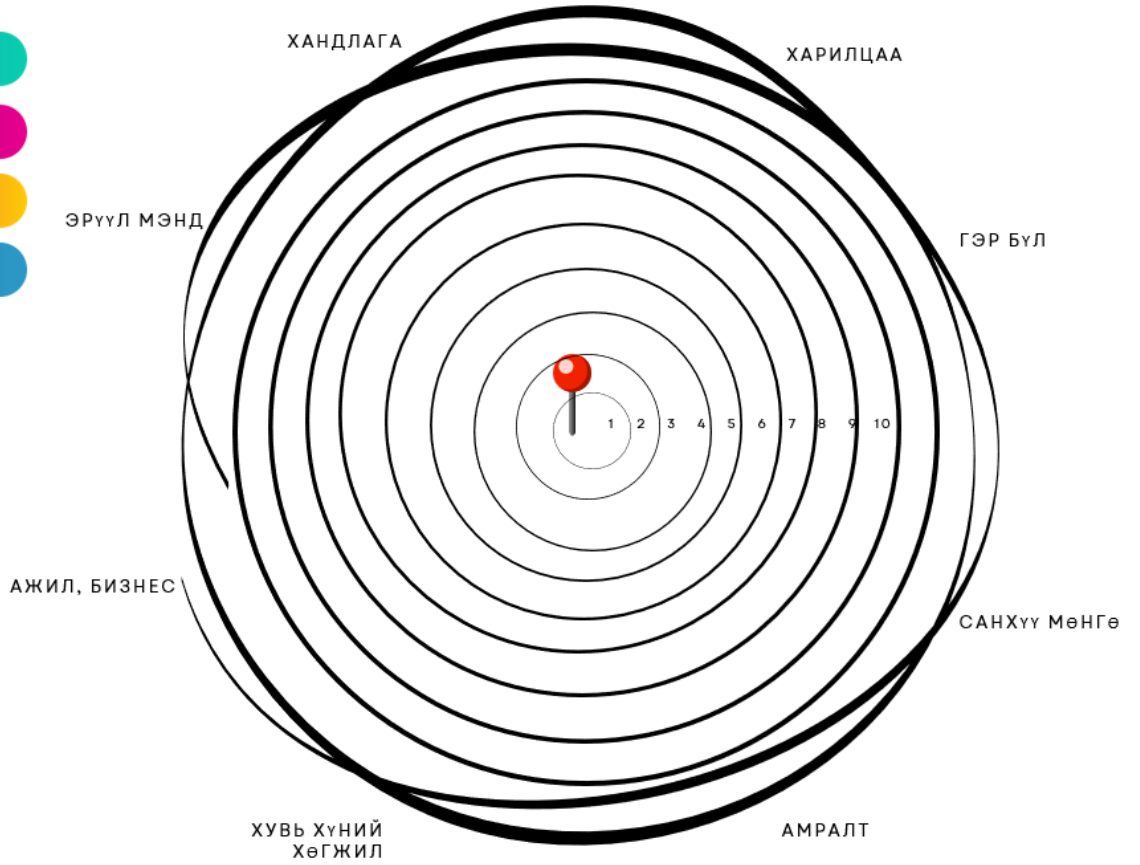
- ШИНЭЭР ЮУ СУРСАН БЭ?
- СУРСАН ЗҮЙЛЭЭСЭЭ ЮУГ ХЭРЭГЖҮҮЛЭХЭЭР ТӨЛӨВЛӨЖ БАЙНА ВЭ?

В

БАЯРЛАЛАА. АМЖИЛТ ХҮСЬЕ.

*САНХҮҮГИЙН ТООЦООЛОЛ САЙТАЙ БАЙХ НЬ ТАНЫ БИЗНЕСИЙН
АМЖИЛТЫН ТҮЛХҮҮР*

Амьдралын ТОЙРОГ



МОДУЛЬ-4

Бизнесийн орчны тухай ойлголт, бизнес эрхлэгчийн ур
чадвар, бизнесийн загвараа тодорхойлох

СУРГАЛТЫН ЗОРИЛГО:

Бизнес эрхлэх болон бизнесийн хэлбэр, загвараа тодорхойлох ур чадварыг эзэмшүүлэх зорилготой.

СУРГАЛТААР ӨГӨХ МЭДЛЭГ, УР ЧАДВАР:

- Энтрепренёр, Энтрепренёршип болон уламжлалт бизнесийн талаарх ялгааг ойлгох;
- Бизнес эрхлэгчийн ур чадвараа үнэлж, сайжруулах арга замаа тодорхойлох;
- Бизнесийг хөгжүүлэх Ментор, көүч, зөвлөх үйлчилгээний талаарх ойлголттой болно.;
- Бизнесийн хэлбэр болон байгальд ээлтэй бизнесийн загвар тодорхойлох;


СУРГАЛТЫН ХУГАЦАА:

240 МИН



МОДУЛЬ-4.1,2

Энтрепренёр хүний ур чадварууд
Менторинг, коучинг, зөвлөхүүдтэй хэрхэн ажиллаж ур
чадвараа нэмэгдүүлэх нь



АГУУЛГА

ЭНТРЕПРЕНЁРШИП гэж ?

01

ЭНТРЕПРЕНЁР ба БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧИЙН
ЯЛГАА

02

Дасгал

03

МЕНТОРИНГ, КОУЧ, КОНСАЛТИНГ
ХЭРХЭН АЖИЛЛАДАГ ВЭ ?

04



ЭНТРЕПРЕНЁРШИП ГЭЖ...

Эрсдэлийг хүлээн гарааны бизнес эхлүүлэн нийгэмд томоохон өөрчлөлтийг бий болгодог бизнесийн ашгийн төлөө үйл ажиллагаа юм.

ЭНТРЕПРЕНЁР ГЭЖ...

Эрсдэлийг хүлээгч, асуудлыг боломж болгож хардаг, Шинийг санаачлагч, Бүтээгч БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧ

"Энтрепренёр байна гэдэг нь заавал бизнес эхлүүлэхийн нэр биш. Энэ нь бусдын бэрхшээл гэж харж буйг боломж болгон хувиргаж, тэдний тойрч буй эрсдэлийг үүрч гарахын нэр юм."

Санхүүгийн хэвлэл мэдээллийн байгууллагыг үндэслэгч Майкл Блүүмберг



Энтрепенёр ба бизнес эрхлэгчийн ялгаа ?

- ✓ АСУУДЛЫГ НИЙГЭМ&ЭЗ-ИЙН ХАРИЛЦАН АШИГТАЙ БАЙХ ШИЙДЛИЙГ ЭРЭЛХИЙЛЭГЧ;
- ✓ ИННОВАЦЛАГ ШИЙДЭЛ НЬ ОЛОН ХҮМҮҮСТ ХҮРТЭЭМЖТЭЙ;
- ✓ МӨНГӨГҮЙГЭЭР БИЗНЕСЭЭ ЭХЛҮҮЛЖ,ЭРСДЭЛИЙГ ӨӨРТӨӨ ХҮЛЭЭГЧ;
- ✓ ТУУШТАЙ, ӨӨРТӨӨ ИТГЭЛТЭЙ;
- ✓ ӨСӨЛТ ХУРДАН;

- ✓ ЭДИЙН ЗАСГИЙН АШИГТАЙ АЖИЛЛАХ ЗОРИЛГОТОЙ;
- ✓ ХЯЗГААРЛАГДМАЛ ХЭРЭГЛЭГЧТЭЙ;
- ✓ ӨРСӨЛДӨӨН ИХТЭЙ, УЛАМЖЛАЛТ ХЭВ ШИНЖТЭЙ;
- ✓ ТОДОРХОЙ ӨРТӨГ БҮХИЙ ЭХЛЭЛИЙН ХӨРӨНГӨ ГЭААРДЛАГАТАЙ;
- ✓ ӨСӨЛТ УДААН;



ЭНТРЕПРЕНЁР

VS

**БИЗНЕС
ЭРХЛЭГЧ**

Санааг өөрөө олдог
Нийгэм болон Эдийн
засгийн ашиг

Эрсдал хүлээхэд
бэлэн

Санаачилгатай
Хийж буй зүйлээсээ
урам авдаг

Дэлхийн хэмжээнд
ажилладаг

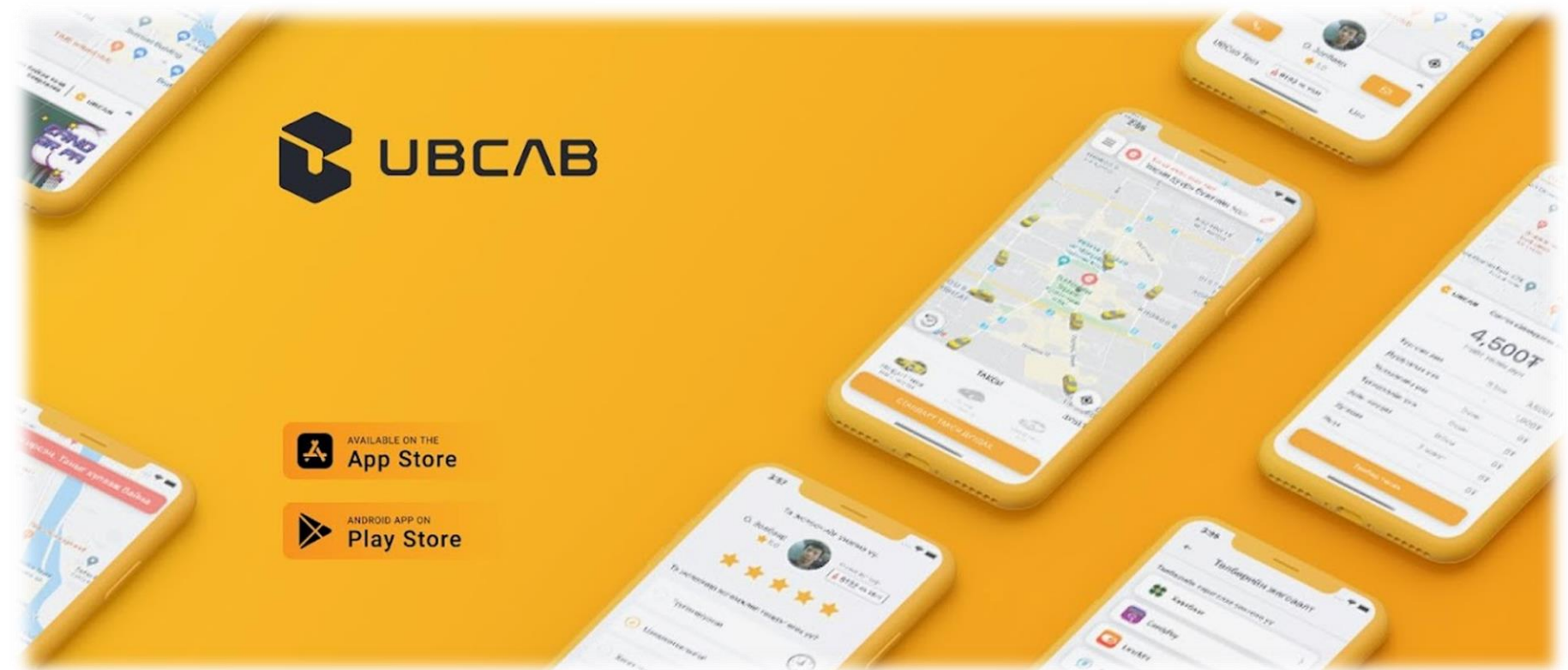
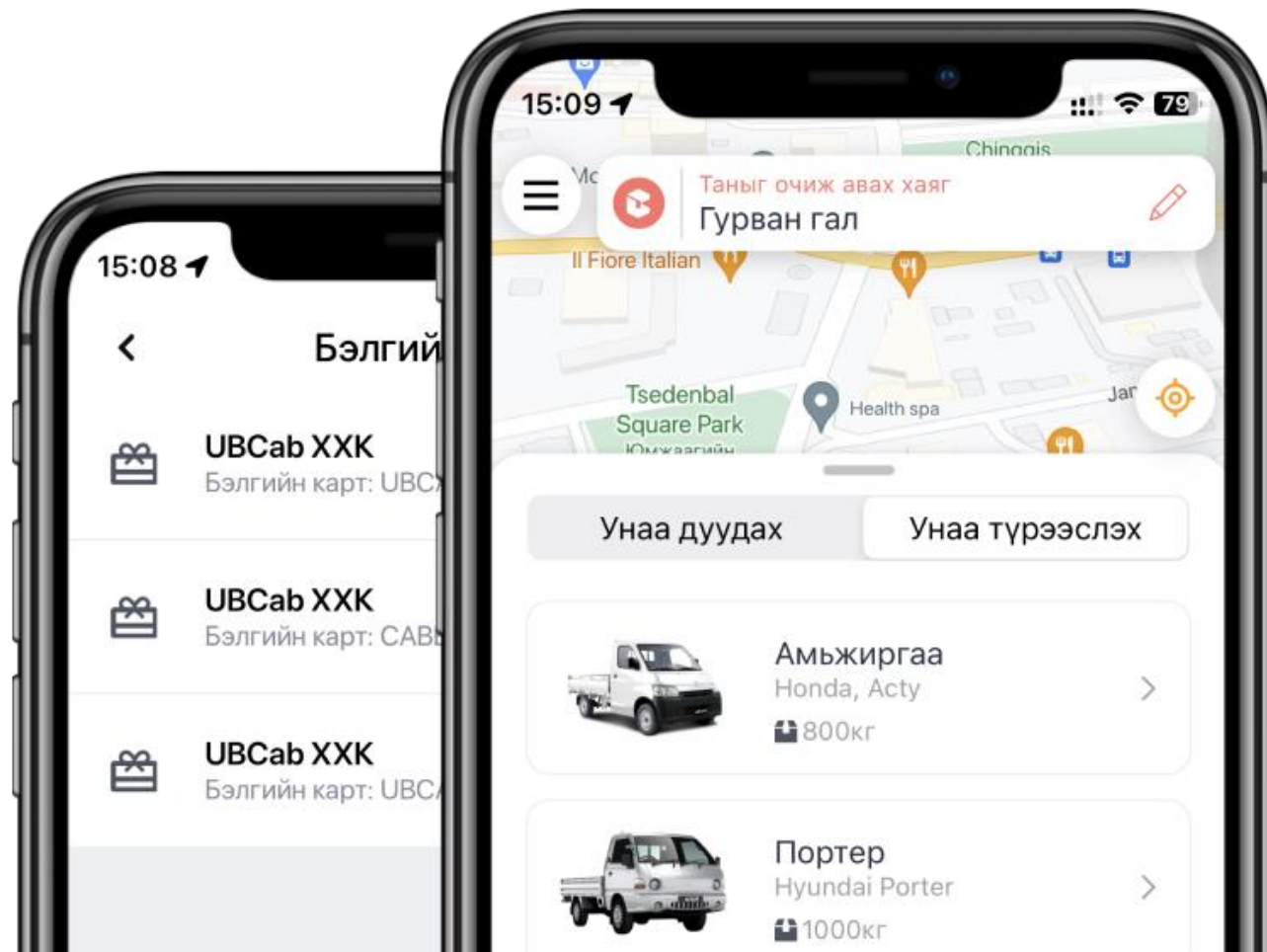


Бусдын санааг
дуурайдаг
Эдийн засгийн ашиг

Эрсдлийг тооцоолдог
Идэвхгүй
Бизнесийн ашгийг
чухалчилдаг

Орон нутагтаа
ажилладаг

Жишээ ярилцъя.



Дасгал ажил-1

Ажиллах сэдэв:

Асуулгын дагуу та өөрийгөө шинжээрэй. Энтрепренёр эсвэл Уламжлалт бизнес эрхлэгч үү ?

Дасгалын хугацаа: 10 мин

Дасгал танилцуулах хугацаа: 10 минут





МОДУЛЬ-4.2

Менторинг, коучинг, зөвлөхүүдтэй хэрхэн ажиллаж ур
чадвараа нэмэгдүүлэх нь



АГУУЛГА

МЕНТОРИНГ, КОУЧ, КОНСАЛТИНГ гэж ? 01

МЕНТОРИНГ, КӨҮЧ, КОНСАЛТИНГ
ЯЛГАА 02

МЕНТОРИНГ, КӨҮЧ, КОНСАЛТИНГ
ЮУГ ХӨГЖҮҮЛДЭГ ВЭ ? 03

ДҮГНЭЛТ 04



Менторинг, коучинг, зөвлөх үйлчилгээ гэж...

Таны ур чадварыг хэрхэн хөгжүүлдэг вэ?



ХӨГЖҮҮЛЭЛТИЙН ЯЛГАА

Менторинг

Туршлага
хуваалцдаг

Тодорхой
даалгаварт
баригддаггүй

Үнэ төлбөргүй

Урт хугацаатай

Коучинг

Дасгалжуулдаг

Тодорхой
даалгавартай

Төлбөртэй

Богино хугацаатай

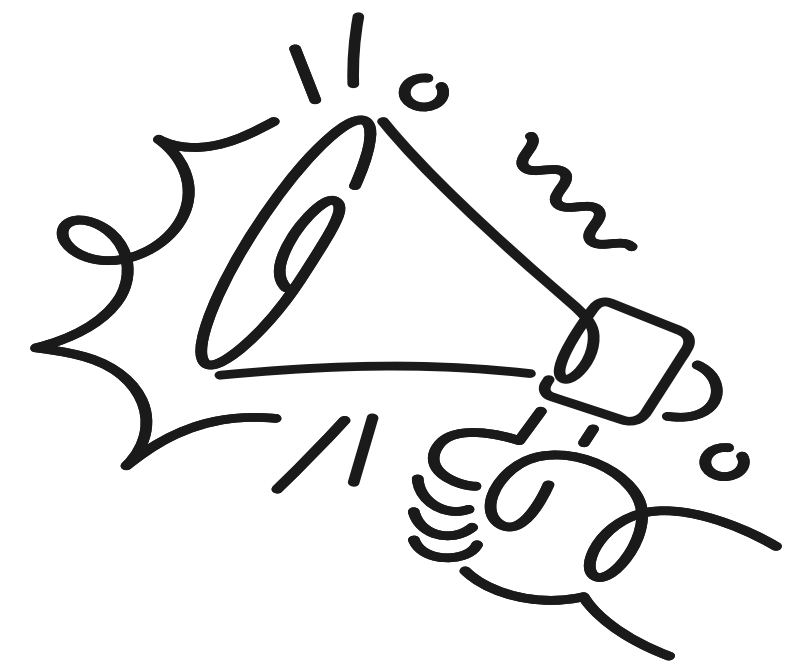
Зөвлөх үйлчилгээ

Оношилдог

Тодорхой
даалгавартай

Төлбөртэй

Богино хугацаатай



Харилцаа
холбоо
Түншлэл

Маркетинг
Санхүү бүртгэл
Хүний нөөц

Бизнес төлөвлөлт

Манлайлал

Юуг хөгжүүлдэг вэ ?

Технологи



Дасгал ажил-2

Ажиллах сэдэв:

Оролцогчдоор өөрийн бизнес болон хувь хүний ур чадварыг хөгжүүлэхэд Ментор, Көүч, Консалтингудыг хэрхэн ашиглаж болох талаар багаар ажуулна.

Дасгалын хугацаа: 10 мин

Дасгал танилцуулах хугацаа: 10 минут



Дүгнэлт

СУРГАЛТААС ТА:

- ШИНЭЭР ЮУ СУРСАН БЭ?
- СУРСАН ЗҮЙЛЭЭСЭЭ ЮУГ ХЭРЭГЖҮҮЛЭХЭЭР ТӨЛӨВЛӨЖ БАЙНА ВЭ?



**БАЯРЛАЛАА.
АМЖИЛТ ХҮСЬЕ.**

В



ТА ӨӨРИЙГӨӨ ТАНЬЖ МЭДЭХ НЬ АМЖИЛТЫН ТҮЛХҮҮР

*etiam
diam
sodales n
vitae sempe
lorem sed risu
unt nunc pulvina
lorem dolor. Vel fr*

u

ЗОРИЛГО, ЗӨӨЛӨН УР ЧАДВАР

||

u

ЮУНААС ЭХЛЭХ ВЭ?

ЗОРИЛГОО ОЙЛГО

УР ЧАДВАРАА ТОДОРХОЙЛ

ӨӨРЧЛӨЛТИЙГ ЭХЭЛ.

ЭХЛЭЛ



ЗОРИЛГО
ТОДОРХОЙЛ

ҮЙЛДЭЛ ХИЙ

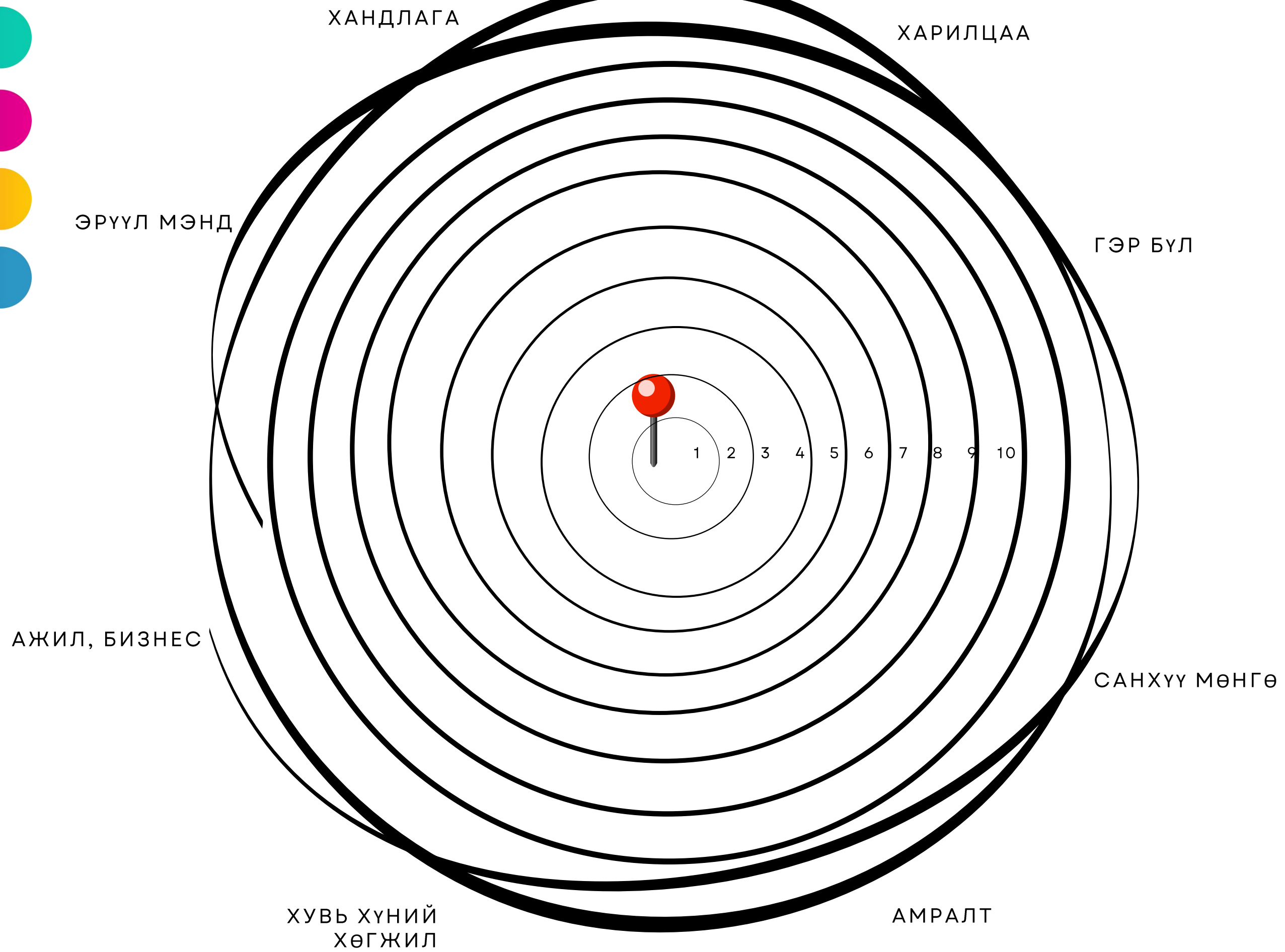
ТОМ СЭТГЭ

acinia at quis risus sed vulputate odio.
nod lacinia at quis. Ut tellus
nes lacus sed turpis
sa massa ultrici
diam p

>Lorem ip
sed do eiusmod
aliqua. Nisl su
pendisse in est
eu. Quis ipsu
Pharetra mass
ut eu sem integ
luptat sed. Ris
ra orci sagittis
lentesque elit eg
Urna neque vi
Ut conse
con

Амьдралын ТОЙРОГ

ТЭМДЭГЛЭЛ



ХАНДЛАГА

ХАРИЛЦАА

ГЭР БҮЛ

САНХҮҮ МӨНГӨ

АМРАЛТ

ХУВЬ ХҮНИЙ
ХӨГЖИЛ

АЖИЛ, БИЗНЕС

ЭРҮҮЛ МЭНД

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



ЗОРИЛГЫН ХҮРЭЭ

Бидний амьдралын зорилго бол дэлхийг өөрчлөх бус, харин өөрсдийгөө өөрчлөх явдал юм.



**ТАНД?
ТАНЫ ГЭР БҮЛД?**

**ЗОРИЛГОД ХҮРСНЭЭР
ЯМАР ҮР ДҮН ГАРАХ ВЭ
ГЭДГИЙГ БОДОХ**



ЗОРИЛГО ↔ ҮР ДҮН



БИЗНЕСТ
ХЭРЭГЛЭГЧДЭД
БАЙГАЛЬ ОРЧИН
НИЙГЭМД

ТАНЫ ИРЭЭДҮЙН ЗОРИЛГО МӨРӨӨДЛИЙН ТӨСӨӨЛӨЛ

- Цаг хугацааны машинаар ирээдүйд буюу мөрөөдлөөрөө аялах

- Цаг хугацаагаа 10 жилээр бодож үзье.

- Та ямар материаллаг зүйлтэй байвал сэтгэл хангалуун, аз жаргалтай байх вэ?

- Та ямар амжилт гаргасан байхыг хүсэж байна вэ?
Яагаад?

- Та өөртөө юуг захимаар байна?



ЗОРИЛГЫН

ШИНЖ
ЧАНАР

Specific – Нарийн тодорхой

Measurable – Хэмжих боломжтой

Ambitious – Амбицтай

Realistic – Бодит

Timed – Цаг хугацаатай

ЗОРИЛГООСОО БУЦАХ 1000 ЗАМ БИЙ

- Бодол /тав тухтай бүс/
- Айдас
- Сахилга батгүй байдал
- Шалтаг
- Итгэлгүй байдал
- Тууштай биш зан
- Зорилгогүй хүмүүсийн үг
-



Зорилго нь луужин шиг, үргэлж хамгийн
чухал зүйл рүү чиглүүлдэг, гэхдээ аяллыг
удирдах нь танаас хамаарна.

Энэ нь хөлөг онгоцыг жолооддоггүй, гэхдээ
үүнгүйгээр та зорилгогүй хөвж байгааг олж
мэднэ.

Бадрулаа



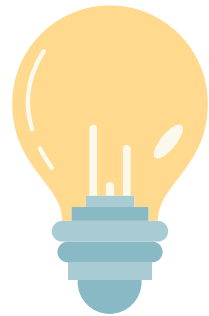
*...
tis. De
etiam. Eu
diam in. Mi
sodales nequ
vitae semper
lorem sed ris
unt nunc pu
lorem dolor.*

Зөөлөн ур чадвар/Soft skills/

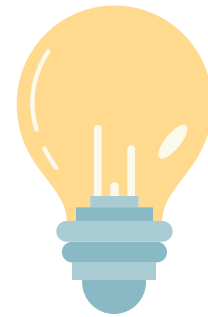


Зөөлөн ур чадвар нь хамт олонтойгоо харилцах, асуудлыг шийдвэрлэх, ажлаа удирдахад тань нөлөөлж, амжилтад хүрэхэд чухал ач холбогдолтой.

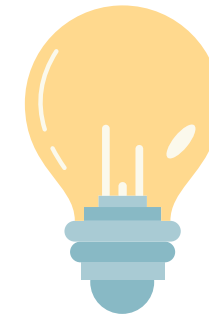
Зөөлөн ур чадвар/Soft skills/



- ✓ ХАРИЛЦАА ХОЛБОО
- ✓ ЗОХИОН БАЙГУУЛАЛТ
- ✓ БАГААР АЖИЛЛАХ



- ✓ АСУУДЛЫГ ШИЙДВЭРЛЭХ
- ✓ ШҮҮМЖЛЭХ СЭТГЭЛГЭЭ
- ✓ ЗӨРЧИЛДӨӨНИЙГ
ШИЙДВЭРЛЭХ



- ✓ ДАСАН ЗОХИЦОХ
- ✓ ЦАГИЙН МЕНЕЖМЕНТ
- ✓ МАНЛАЙЛАЛ
- ✓ БҮТЭЭЛЧ БАЙДАЛ

ЗӨӨЛӨН УР ЧАДВАР / SOFT SKILLS

1 ХАРИЛЦАХ УР ЧАДВАР



Эгэх харилцаа (1), Соёлын ялгааг ойлгох (2), Илтгэх чадвар (3), Бичгийн ур чадвар (4), Мультимедиа харилцаа (5), Үгэн бус харилцаа (6), Гаргалаа дүгнэлт (7)

2 ХАМТРАХ УР ЧАДВАР



Бусдын оронд өөрийгөө тавих (8), Төлөөлөх (9), Хариуцлагатай байх (10), Хэлэлцээр хийх (11), Шударга ёс ба тэгш байдал (12), Манлайлах (13), Эрхээ хамгаалах (14)

3 ЗОХИОН БАЙГУУЛАХ УР ЧАДВАР



Цагийн менежмент (15), Зорилгодоо хүрэх (16), Цэгцтэй байх (17)

4 НӨЛӨӨЛӨХ УР ЧАДВАР



Анхааралаа ухамсартайгаар төвлөрүүлэх (18), Тууштай байх (19), Уур бухимдалаа удирдах (20), Дээрхэлэлтээс зайлсхийх (21), Стресс менежмент (22), Бүтэлгүйтлээсээ суралцах (23), Өөрийгөө сэдэлжүүлэх (24)

5 ТУСГАХ УР ЧАДВАР



Агуулгаар тусгаж авах (25), Төсөөлж бүтээх (26), Үр дагаврыг тооцох (27)

6 МЭДЭЭЛЭЛ АШИГЛАХ УР ЧАДВАР



Цуглуулах хадгалах нягтлах (28), Олох холбох түгээх (29), Ой тогтоолтын техник (30), Формат ба платформ (31), Дүн шинжилгээ хийх хөврүүлэх (32), Мэдээлэл ба интернэтийн зохистой хэрэглээ (33)

7 МЕДИА АШИГЛАХ УР ЧАДВАР



Медиа сонголт (34), Медиа нөлөөлөл (35), Медиа формат (36)

8 ЭРГЭЦҮҮЛЭН БОДОХ УР ЧАДВАР



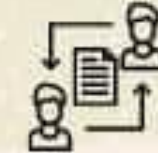
Ажиглах (38), Үндэслэл боловсруулах (39), Таамаглалаа үнэлэх (40), Тоо баримт мэдээлэлд дүн шинжилгээ хийх Хэтийн байдал (41), Асуулт асуух (42), Асуудал шийдвэрлэх (43)

9 БҮТЭЭЛЧ СЭТГЭХ УР ЧАДВАР



Оюуны шуурга (44), Биелшгүй шийдэл (45), Шинэ санаа ба нэгтгэх (46), Сайжруулах (47), Уян сэтгэлгээ (48), Зүйрлэл (49)

10 ДАМЖУУЛАХ ШИЛЖҮҮЛЭХ УР ЧАДВАР



Стратеги (50), Ур чадвараа ашиглах (51), Нөхцөл ба Үндсэн ойлголт (52), Шинэ технологи ашиглах (53)



Судалгаа



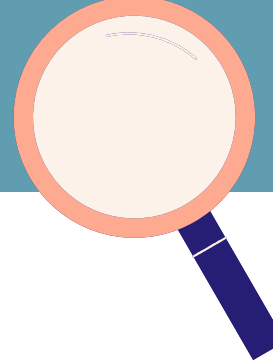
85%

SOFT SKILL



15%

HARD SKILL



ОНОШИЛГОО

ДАСГАЛ АЖИЛ



ӨӨРСДИЙН ЗӨӨЛӨН УР ЧАДВАРАА ТОДОРХОЙЛ.

ЭРЭЛ ХАЙГУУЛ

БИДЭНД ХЭР ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

БИДЭНД ЯМАР УР ЧАДВАР ХҮН ХЭРЭГТЭЙ ВЭ?

БИДЭНД ХЭНИЙГ БҮТЭЭЖ ЧАДАХ ВЭ?



| ЗӨӨЛӨН УР ЧАДВАРАА ҮНЭЛЭХ ТЕСТ | | | | | | |
|--------------------------------|--|-----------|---------|----------|----------|---------------|
| | | Маш ховор | Ховор | Заримдаа | Ихэвчлэн | Маш олон удаа |
| | | /1оноо/ | /2оноо/ | /3оноо/ | /4оноо/ | /5оноо/ |
| 1 | Зөрчилдөөнд оролцсон хүн бүр шийдэлд сэтгэл хангалуун байхын тулд би буулт хийх арга замыг олдог. | | | | | |
| 2 | Хэн нэгэнтэй ярилцаж байхдаа би түүний биеийн хэлийг сайн уншиж чаддаг. | | | | | |
| 3 | Би өөртөө хамгийн үнэ цэнтэй зүйлээ хийхэд цаг зарцуулдаг. | | | | | |
| 4 | Хэрвээ намайг ямар нэгэн зүйл дээр ажиллаж байхад хэн нэгэн надтай ярьж эхэлбэл би хийж байгаа зүйлээ түр зогсоож, түүнд бүх анхаарлаа хандуулдаг. | | | | | |
| 5 | Би өөр юу сурч болох талаар сонирхож эрэлхийлж байдаг. | | | | | |
| 6 | Би асуудалтай тулгарсан үедээ бусдаас тусламж хүсдэг | | | | | |
| 7 | Би хамт олондоо хэрэгтэй үед нь ажилд нь туслахыг санал болгодог. | | | | | |
| 8 | Би хоёрдмол утгатай, ээдрээтэй асуудлуудыг ойлгож чадна. | | | | | |
| 9 | Асуудлыг юу үүсгэснийг тодорхойлохдоо би олон өнцгөөс хардаг | | | | | |
| 10 | Хэн нэгэн надтай ярьсны дараа би түүнээс асуух нээлттэй асуултуудыг боддог | | | | | |
| 11 | Би санаа эсвэл шийдлийг санал болгохдоо мэдээлэл судалгаа дээр үндэслэдэг. | | | | | |
| 12 | Би хүмүүстэй амархан холбогдож чаддаг - тэд миний хэлэхийг сонсдог. | | | | | |
| 13 | Би аливаа зүйлийг хийх илүү үр дүнтэй арга замыг эрэлхийлдэг. | | | | | |
| 14 | Би хувийн болон мэргэжлийн өсөлтийн бий болгох зорилгыг өөртөө байнга тавьдаг. | | | | | |
| 15 | Шийдвэр гаргахтай тулгарах үед би логик, сэтгэл хөдлөлийг хоёулынх нь хардаг | | | | | |
| 16 | Би маргааш юу хийхээ мэдэхийн тулд урьдчилан төлөвлөдөг. | | | | | |
| 17 | Би маш олон янзын үзэл бодол, санаа, туршлагыг ойлгохыг хичээдэг. | | | | | |
| 18 | Аливаа зүйлд өөрчлөлт оруулахдаа би бусдын санаа зовоосон асуудлыг шийдвэрлэхийн тулд үндэслэлтэй тайлбаруудыг гаргаж ирдэг. | | | | | |
| 19 | Би шинэ нөхцөл байдалд дасан зохицоход таатай байдаг. | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 20 | Би зорилго тавьсны дараа зорилгодоо хүрэх ахиц дэвшлээ харуулахын тулд үе шаттай төлөвлөгөө гаргадаг | | | | | |
| 21 | Би сэтгэл хөдлөлийн нөхцөл байдалд хариу үйлдэл үзүүлэхээсээ өмнө өөрийгөө тайвшруулдаг. | | | | | |
| 22 | Ямар нэг асуудалд хандахдаа “Өөр ямар асуудал байж болох вэ?” үндсэн шалтгааныг олдог. | | | | | |
| 23 | Шийдвэр гаргахдаа түүнийг олон талаас нь харахын тулд бусдын үзэл бодлыг сонсдог. | | | | | |
| 24 | Хамтран ажиллагсад маань намайг хэлсэн үгэндээ хүрч байгааг хардаг. | | | | | |
| 25 | Би шийдвэр гаргахдаа боломжит шийдэл бүрийн зардал, үр ашгийг бодитойгоор тооцоолдог | | | | | |
| 26 | Өөрийгөө хариуцлагатай байлгахын тулд би зорилгоо бусадтай хуваалцдаг. | | | | | |
| 27 | Бусад хүмүүс ямар нэг зүйлийг хэлэлцэж байх үед би санал нийлэх эсэхээс үл хамааран бүх талын байр суурийг ойлгож чадна. | | | | | |
| 28 | Би хугацаандаа амлалтаа биелүүлдэг. | | | | | |
| 29 | Би ажлуудыг эрэмбэлж ач холбогдол, яаралтай байдлыг тодорхойлдог. | | | | | |
| 30 | Би зорилгоо бий болгохдоо байгууллага эсвэл гэр бүлийнхээ бусад хүмүүсийн зорилготой хэрхэн нийцэж байгааг хардаг. | | | | | |

1. Бусад нөлөөлөх ур чадвар
2. Идэвхтэй сонсох
3. Өөрийгөө удирдах ур чадвар
4. Асуудлыг удирдах
5. Цагийн менежмент
6. Шийдвэр гаргах
7. Сурах авхаалж самбаа
8. Зорилгоо тодорхойлох
9. Өөрчлөлтийг удирдах
10. Зөрчилдөөнийг шийдвэрлэх

Дээрх үнэлгээнээс нийт 150 оноо авахаас хэдэн оноо авч байгаагаа дүгнэн 70%-аас дээш оноо авбал сайн 50%-аас доош оноо авбал зөөлөн ур чадвараа хөгжүүлэх шаардлагатай хэмээн харж болно. Энэ тест ерөнхий байдлаар үнэлж гаргаж ирдэг.

МОДУЛЬ-4. БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧИЙН УР ЧАДВАР СУРГАЛТ

ТА ЭНТРЕПРЕНЁР УУ ЭСВЭЛ УЛАМЖЛАЛТ БИЗНЕС ЭРХЛЭГЧ ҮҮ ?

ӨӨРИЙГӨӨ ШИНЖИХ ДАСГАЛ

| № | Асуултууд | Хариулт Тийм-1 Үгүй-0 |
|----|--|-----------------------------|
| 1 | Та өдөр тутмын зардлаа нөхөж олох зорилготой ажилладаг уу? | |
| 2 | Өдөр тутмын асуудалдаа хэт анхаардаг | |
| 3 | Ганцаараа хийж, борлуулах сонирхолтой | |
| 4 | Танд санхүүгийн асуудлууд байнга тулгардаг уу? | |
| 5 | Асуудал тулгарсан үедээ та ганцаараа шийддэг үү? | |
| 6 | Нийгмийн харилцаанд идэвх санаачилгатай оролцдоггүй Бусдыг сайн зүйл рүү уриалан дууддаггүй | |
| 7 | Хэрэглэгчдийн гомдол саналыг бизнестээ ашигладаггүй | |
| 8 | Эрсдэлээс айдаг, бизнестээ хөрөнгө оруулалт хийж чаддаггүй | |
| 9 | Бүтээгдэхүүнээ хөгжүүлэхдээ зөвхөн өөрийн санаагаар хөгжүүлдэг | |
| 10 | Бизнесээс үүссэн хог хаягдалд санаа зовдоггүй. | |
| | Нийт оноо | |



МОДУЛ-4.3

АЛБАН БИЗНЕС ЭРХЛЭЛТ БА ХУУЛИЙН ЭТГЭЭДИЙН ТӨРӨЛ СОНГОЛТ

СУРГАЛТЫН ЗОРИЛГО:

Албан бизнес эрхлэхийн давуу талуудыг ойлгуулах, ЖДҮ-н салбарын хууль тогтоомжийн талаарх мэдээлэлтэй болгох, албан бизнесээ хөгжүүлэхэд шаардлагатай зарим төрийн бодлогын дэмжлэгүүдийн талаар мэдлэг олгох.

СУРГАЛТЫН ХУГАЦАА: 60 мин

СУРГАЛТЫН АГУУЛГА

01 АЛБАН БУС, АЛБАН БИЗНЕСИЙН ЯЛГАА?

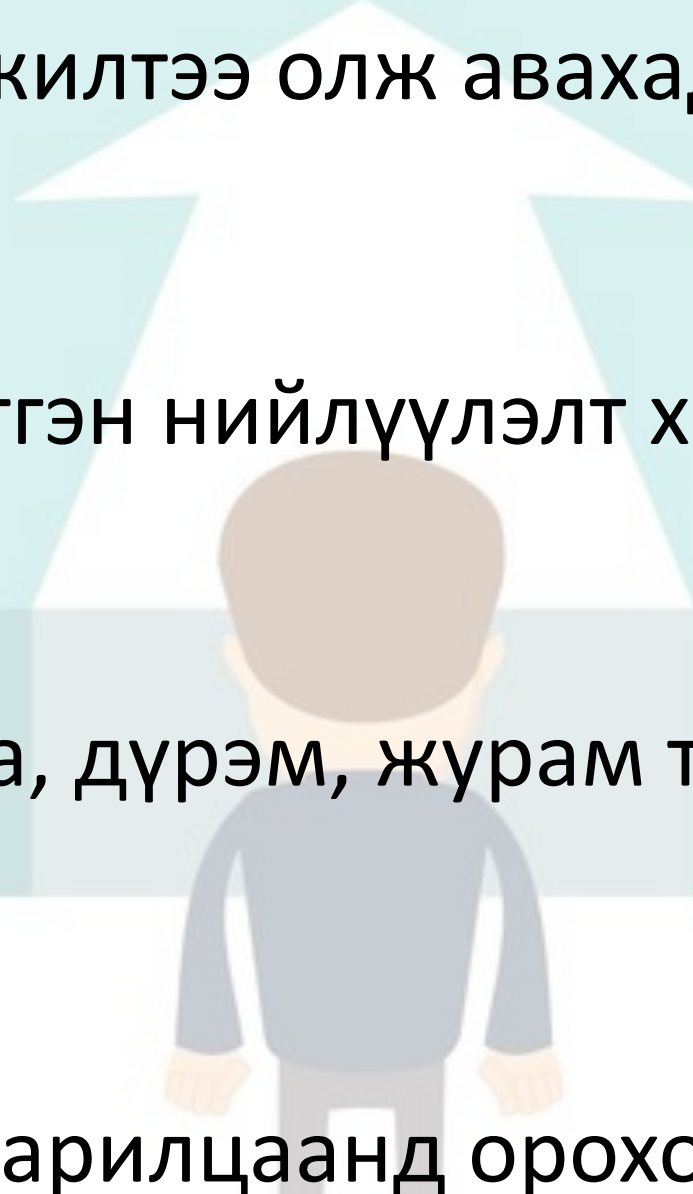
02 ХУУЛИЙН ЭТГЭЭДИЙН ТӨРӨЛ, ОНЦЛОГ

03 ЖИЖИГ ДУНД ҮЙЛДВЭР, ҮЙЛЧИЛГЭЭГ ДЭМЖИХ ТУХАЙ ХУУЛЬ БА ТӨРИЙН ДЭМЖЛЭГ

4.3.1

АЛБАН БУС БОЛОН АЛБАН БИЗНЕСИЙН ЯЛГАА

АЛБАН БУС БИЗНЕСҮҮДЭД ТУЛГАМДДАГ АСУУДАЛ

- Бизнесийн үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэх боломж хязгаарлагдмал
 - Хүссэн хэмжээний санхүүжилтээ олж авахад хүндрэлтэй
 - Томоохон хэмжээний бэлтгэн нийлүүлэлт хийх боломжгүй
 - Бизнесийн үүрэг, харилцаа, дүрэм, журам тодорхойгүй
 - Хувийн болон нийгмийн харилцаанд ороход хүндрэлтэй
- 
- A stylized illustration of a person with brown hair, wearing a grey long-sleeved shirt and brown pants, standing on a white path that leads upwards. A large white arrow points upwards from the path, symbolizing growth or progress. The background is a light blue gradient.

АЛБАН БА АЛБАН БУС БИЗНЕСИЙН ЯЛГАА

АЛБАН БУС БИЗНЕС

Хувийн хөрөнгө

Хариуцлага хуваагдахгүй

Хөрөнгө оруулалт татах боломж муу

Аман тохиролцоо

Үйлдвэрлэлийн бүтээмж бага

Өөрөө ажиллахгүй бол орлого байхгүй



АЛБАН БИЗНЕС

Дундын хөрөнгө

Хариуцлага хуваах боломж

Хөрөнгө оруулалт татах боломжтой

Гэрээний харилцаа

Үйлдвэрлэлийн бүтээмж өсөн нэмэгдэх

Зорилгодоо хүрэх, өвлөгдөх урт настай бизнес

4.3.2

ХУУЛИЙН ЭТГЭЭДИЙН ТӨРӨЛ, ОНЦЛОГ

ХУУЛИЙН ЭТГЭЭДИЙН ХЭЛБЭРҮҮД

1. КОМПАНИ

Хувьцаа эзэмшигчийн оруулсан хөрөнгө нь тодорхой тооны хувьцаанд хуваагддаг, өөрийн тусгайлсан эд хөрөнгөтэй ашгийн төлөө хуулийн этгээд

2. ХОРШОО

Нийтлэг хэрэгцээгээ хангах зорилгоор сайн дураараа нэгдсэн, ардчилсан удирдлага, хяналт бүхий, дундын эд хөрөнгөөр хамтран байгуулсан хуулийн этгээд

Нийгмийн болон өөрсдийн ашиг сонирхол, үзэл бодлын үүднээс сайн дурын үндсэн дээр байгуулагдан үйл ажиллагаагаа төрөөс хараат бус зарчмаар явуулдаг хуулийн этгээд

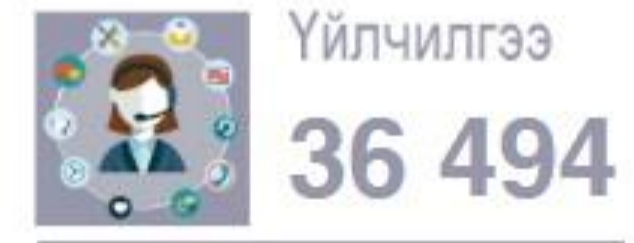
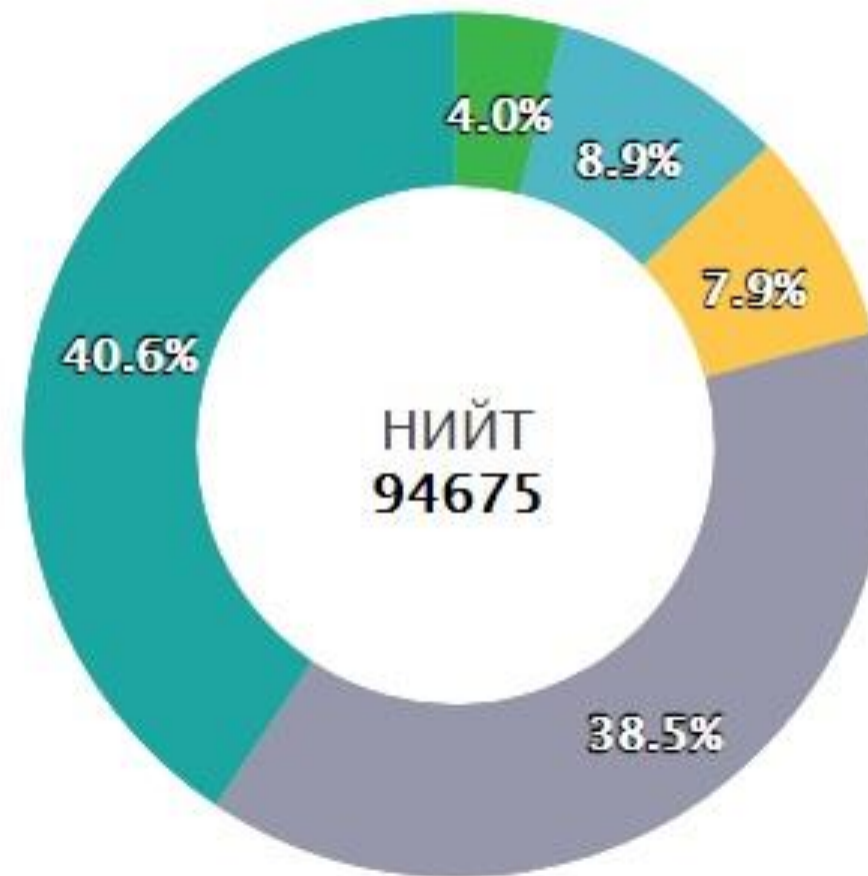
4. ТББ

Гишүүдийн хөрөнгөөс бүрдэх эд хөрөнгөтэй, хүлээсэн үүргээ уг эд хөрөнгө болон гишүүдийн хувийн өмчийн эд хөрөнгөөр хуульд заасны дагуу хариуцдаг хуулийн этгээд

3. НӨХӨРЛӨЛ



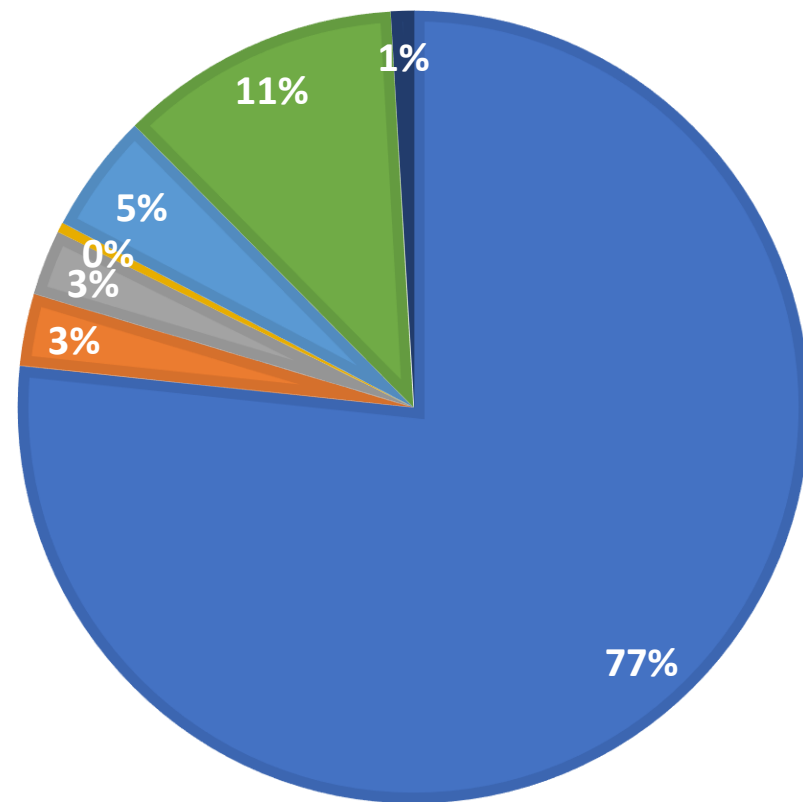
МОНГОЛ УЛСЫН АЛБАН БИЗНЕС ЭРХЛЭЛТ /САЛБАРААР/



МОНГОЛ УЛСЫН АЛБАН БИЗНЕС ЭРХЛЭЛТ /ХАРИУЦЛАГЫН ХЭЛБЭРЭЭР/

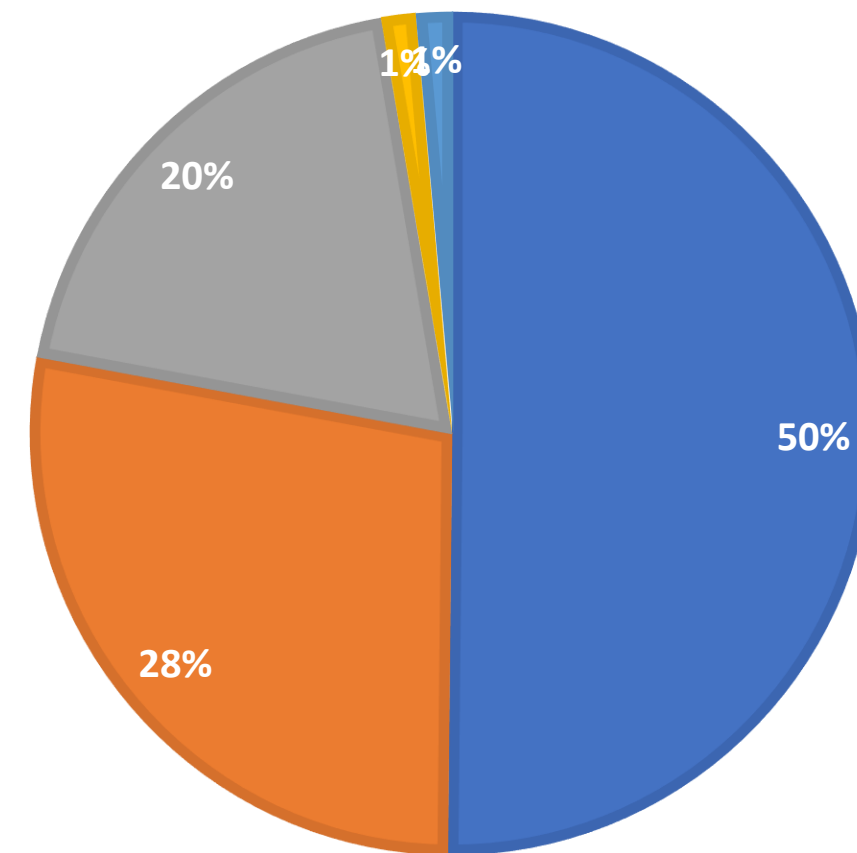
ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА ЯВУУЛЖ БАЙГАА ААНБ, ХАРИУЦЛАГЫН ХЭЛБЭР

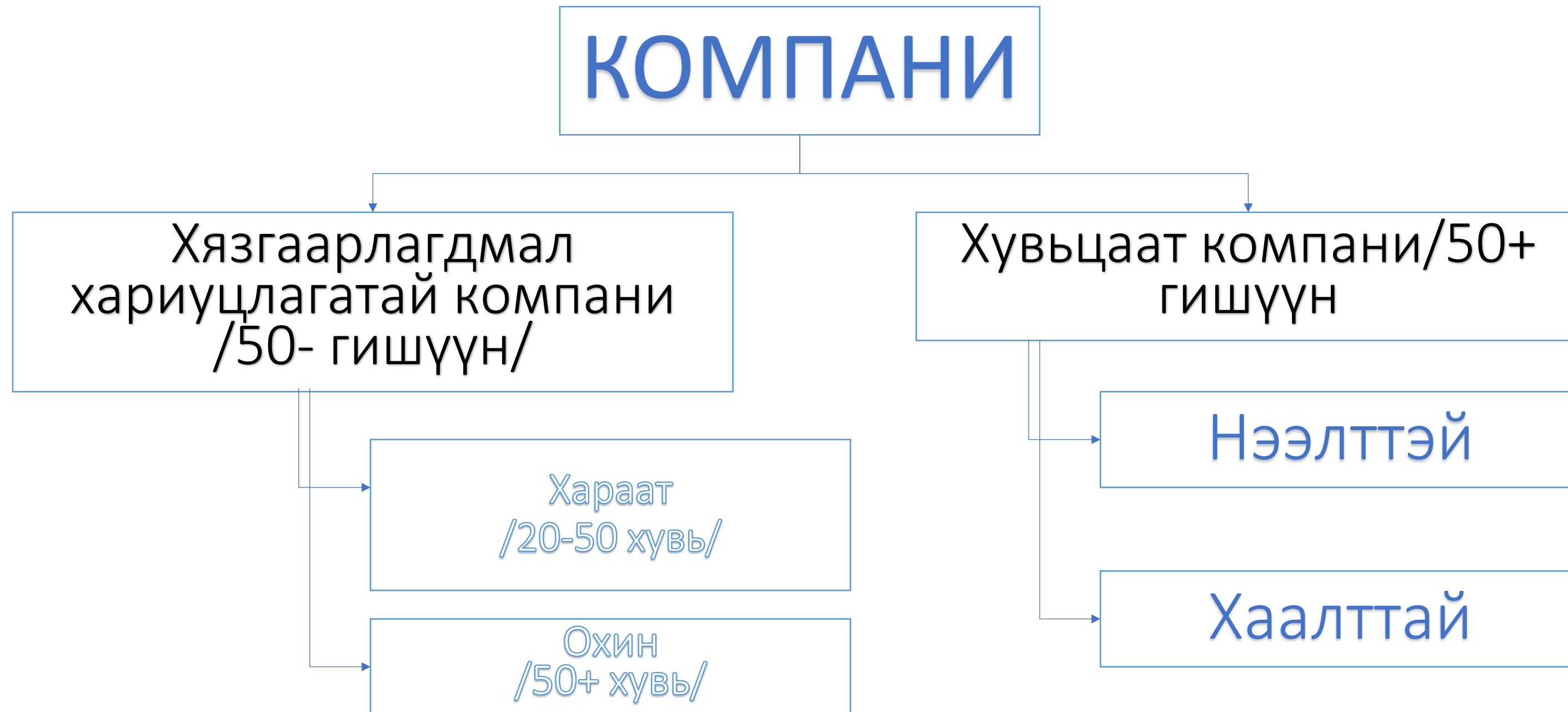
- Компани
- Хоршоо
- Нөхөрлөл
- ТӨҮГ, ОНӨҮГ
- Төсвийн байгууллага
- Төрийн бус байгууллага
- Бусад



ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА ЭРХЛЭЛТИЙН БАЙДАЛ

- Үйл ажиллагаа явуулж байгаа
- Үйл ажиллагаа эрхлээгүй
- Үйл ажиллагаагаа түр зогсоосон
- Үйл ажиллагаагаа бүрэн зогсоосон
- Олдохгүй байгаа болон бусад



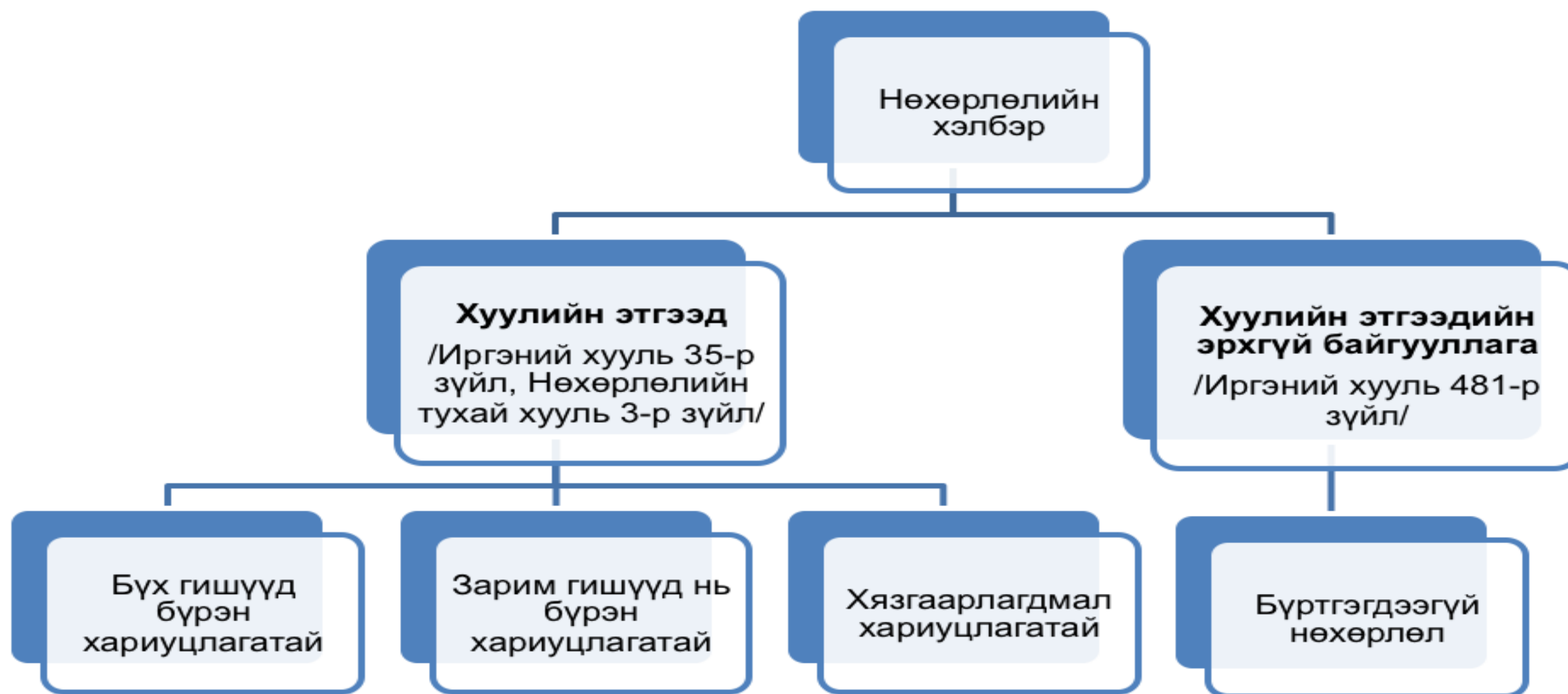


Компанийн эд хөрөнгө нь эзэмшиж байгаа эд хөрөнгө болон эд хөрөнгийн эрхээс бүрдэх бөгөөд компани нь эдгээр бүх эд хөрөнгөөрөө хариуцлага хүлээнэ.

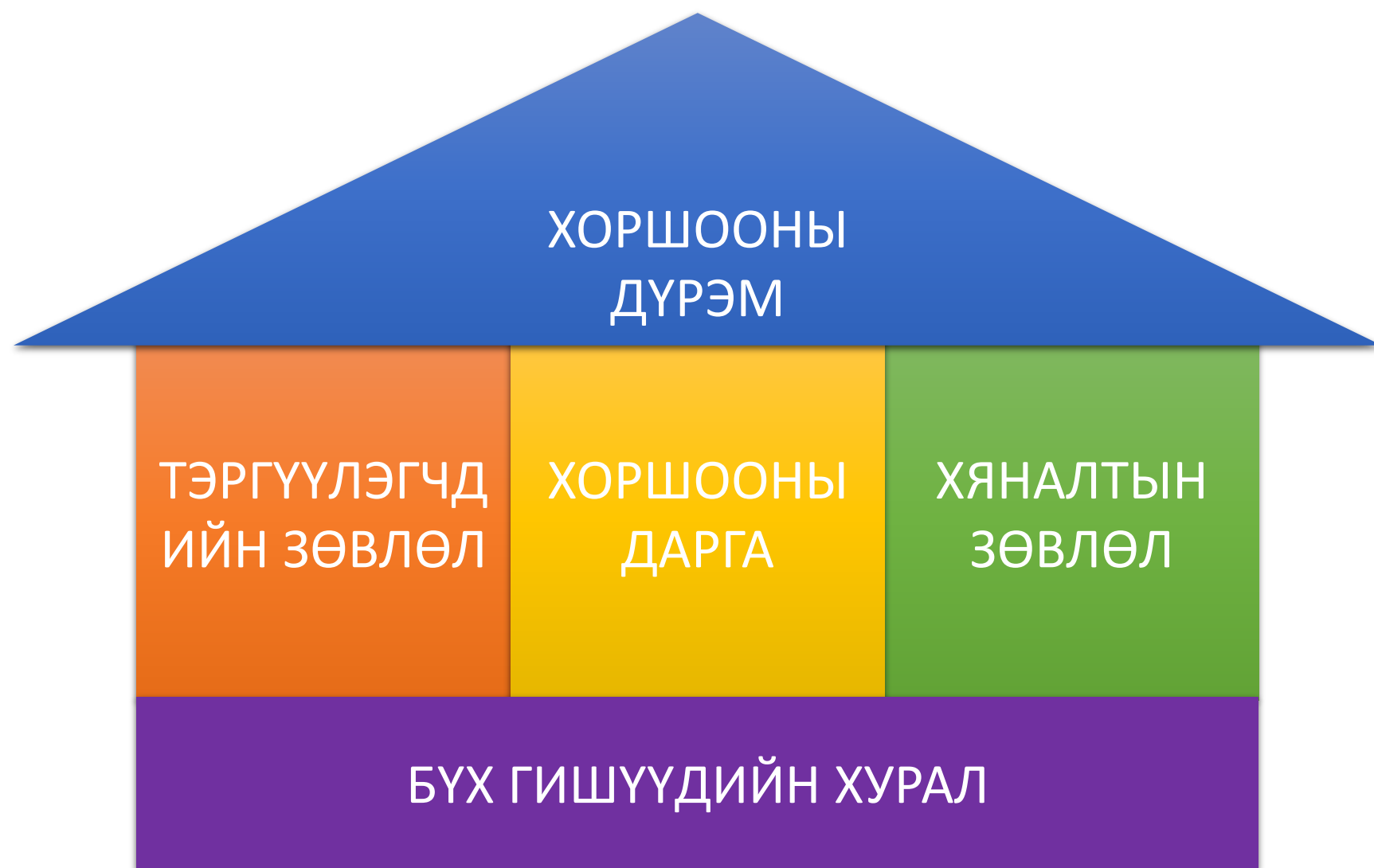
Компани нь хувьцаа эзэмшигчийн хүлээх үүргийг хариуцахгүй. Хувьцаа эзэмшигч нь компанийн хүлээх үүргийг хариуцахгүй бөгөөд гагцхүү өөрийн эзэмшлийн хувьцааныхаа хэмжээгээр хариуцлага хүлээнэ.

НӨХӨРЛӨЛ

Гишүүдийн оруулсан хувь хөрөнгөөс бүрдэх эд хөрөнгөтэй, хүлээсэн үүргээ уг эд хөрөнгө болон гишүүдийн хувийн өмчийн эд хөрөнгөөр хуульд заасны дагуу хариуцдаг хуулийн этгээдийг нөхөрлөл гэнэ.



ХОРШОО



ЭДИЙН ЗАСГИЙН БОЛОН НИЙГЭМ, СОЁЛЫН НИЙТЛЭГ ХЭРЭГЦЭЭГЭЭ ХАНГАХ ЗОРИЛГООР ХЭД ХЭДЭН ЭТГЭЭД САЙН ДУРААРАА НЭГДСЭН, АРДЧИЛСАН ХАМТЫН УДИРДЛАГА, ХЯНАЛТ БҮХИЙ, ДУНДЫН ЭД ХӨРӨНГӨ ДЭЭР ҮНДЭСЛЭН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА ЯВУУЛАХААР 9-ӨӨС ДЭЭШ ХУВЬ ХҮН ХАМТРАН БАЙГУУЛСАН ХУУЛИЙН ЭТГЭЭДИЙГ ХОРШОО ГЭНЭ.

ХУУЛИЙН ЭТГЭЭДҮҮДИЙН ЯЛГАА

| Хуулийн этгээдийн хэлбэр | Компани | Нөхөрлөл | Хоршоо | Хувиараа |
|--------------------------|--|--|--|------------------------------|
| Хариуцлага | Бүртгэлтэй хөрөнгөөрөө хариуцлага хүлээнэ. Эзэмшсэн хувьдаа ногдох хариуцлага хүлээнэ. | Гишүүнчлэлийн хэлбэрээрээ хариуцлага хүлээнэ. | Бүх гишүүд ижил тэгш хариуцлага хүлээнэ. | Хувиараа хариуцлага хүлээнэ. |
| Өмчлөл | Эзэмшсэн хувьцааны тоогоороо өмчлөл тодорхойлогдоно. | Зарим гишүүд давуу эрхтэй өмчлөлтэй байна. | Бүх гишүүд ижил хэмжээгээр өмчлөлтэй байна. | Бүрэн мэдэлд байна. |
| Шийдвэр гаргалт | Хувьцаа эзэмшигчдийн саналаар шийдвэр гарна. | Давуу эрхтэй гишүүдийн саналаар шийдвэр байна. | Бүх гишүүдийн хурлаар шийдвэр гарна. | Бие даан гаргана. |
| Гишүүнчлэл | Хувьцаа эзэмшигчидтэй тохиролцоод хувь эзэмшиж болно. | Нээлттэй | Нээлттэй | байхгүй |
| Хяналт | Дотоод хяналтын хороо болон гадаад аудит орж ажиллана. | Гишүүдийн хяналт байна. | Хяналтын зөвлөл дотоод хяналтыг хийх бөгөөд шаардлагатай үед гадаад аудит хийлгэж болно. | Өөрөө |

4.3.3

ЖДҮҮ ДЭМЖИХ ТУХАЙ ХУУЛЬ ба ТӨРИЙН ДЭМЖЛЭГ

ТӨРИЙН БОДЛОГО БА **ЖДҮҮ ДЭМЖИХ ТУХАЙ ХУУЛЬ**

- Жижиг, дунд үйлдвэрийн эрх зүйн орчныг сайжруулах зорилтын хүрээнд 2019 онд Монгол Улсын Их Хурлаас **“Жижиг, дунд үйлдвэр, үйлчилгээг дэмжих тухай хууль”**-ийг баталсан.
- 6 бүлэг, 21 заалттай хууль

Зорилго: Жижиг, дунд үйлдвэр, үйлчилгээг төрөлжүүлэн хөгжүүлж, өрсөлдөх чадварыг сайжруулах, ажлын байрыг нэмэгдүүлэх, тэдгээрийн эдийн засагт эзлэх хувь оролцоог дээшлүүлэх

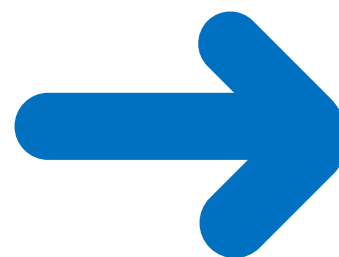
ХАМРАХ ХҮРЭЭ

- ҮЙЛДВЭРЛЭЛ, ХУДАЛДАА, ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ САЛБАР;
- 200 ХҮРТЭЛ АЖИЛТАНТАЙ, ЖИЛИЙН 2.5 ТЭРБУМ ТӨГРӨГ ХҮРТЭЛ БОРЛУУЛАЛТЫН ОРЛОГОТОЙ;
- ХОРШОО;
- НӨХӨРЛӨЛ;
- КОМПАНИ;



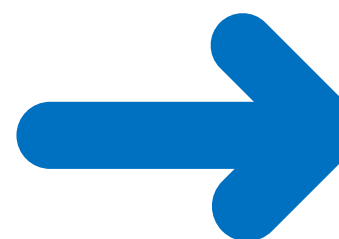
5.1 ЖИЖИГ, ДУНД ҮЙЛДВЭР, ҮЙЛЧИЛГЭЭ ЭРХЛЭГЧИЙН АНГИЛАЛ

Бичил үйлдвэр,
үйлчилгээ
эрхлэгч”



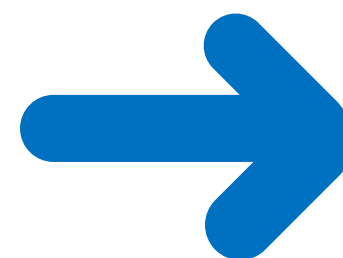
5.1.1 10 хүртэл ажилтантай, үйлдвэрлэл, худалдаа, үйлчилгээний салбарт үйл ажиллагаа явуулдаг, жилийн 300.0 сая төгрөг хүртэл борлуулалтын орлоготой аж ахуйн нэгжийг;

Жижиг үйлдвэр,
үйлчилгээ
эрхлэгч



5.1.2 10-50 хүртэл ажилтантай, үйлдвэрлэл, худалдаа, үйлчилгээний салбарт үйл ажиллагаа явуулдаг, жилийн 300.0 сая-1.0 тэрбум төгрөг хүртэл борлуулалтын орлоготой аж ахуйн нэгжийг;

Дунд үйлдвэр,
үйлчилгээ
эрхлэгч



5.1.3 50-200 хүртэл ажилтантай, үйлдвэрлэл, худалдаа, үйлчилгээний салбарт үйл ажиллагаа явуулдаг, жилийн 1.0--2.5 тэрбум төгрөг хүртэл борлуулалтын орлоготой аж ахуйн нэгжийг.

ТӨРИЙН ДЭМЖЛЭГ

| САНХҮҮГИЙН ДЭМЖЛЭГ | САНХҮҮГИЙН БУС ДЭМЖЛЭГ |
|--|--|
| Хөнгөлөлттэй зээл | Экспортыг нэмэгдүүлэх, импортыг орлох өрсөлдөх чадвартай бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэл, үйлчилгээг дэмжих |
| Шинээр бий болгосон ажлын байрны тоо, Борлуулалтын орлогын хэмжээг харгалзан зээлийн хүүгийн хэмжээг бууруулах | Бүтээгдэхүүн, ажил, үйлчилгээний борлуулалтад төрийн худалдан авалтаар дэмжлэг үзүүлэх; |
| Зээлийн батлан даалт гаргах | Бизнесийн зөвлөх үйлчилгээ үзүүлэх |
| Зээлийн хүүгийн татаас | Шинэ бүтээгдэхүүн хөгжүүлэх, бүтээмжийг нэмэгдүүлэх судалгааг дэмжих; |
| Тоног төхөөрөмжийн санхүүгийн түрээсийн үйлчилгээ, түрээсийн хүүгийн дэмжлэг үзүүлэх | Техник, технологийн дэвшлийг дамжуулах, нутагшуулах, шинжлэх ухаан, технологийн судалгааны үр дүнг үйлдвэрлэлд нэвтрүүлэхэд дэмжлэг үзүүлэх; |
| Татварын хөнгөлөлт, чөлөөлөлт үзүүлэх | Кластерыг түүхий эдийн болон ажиллах хүчний нөөц, чадавх бусад онцлогоос хамааран дэмжих |

АНХААРАЛ ХАНДУУЛСАНД БАЯРЛАЛАА

8.ХАМТЫН АЖИЛЛАГАА



7.ҮНДСЭН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА



6. ШААРДЛАГАТАЙ ЭХ
ҮҮСВЭР, НӨӨЦ БОЛОМЖУУД



2.ҮНЭ ЦЭН



4.ХЭРЭГЛЭГЧТЭЙ ХОЛБОО
ТОГТООХ



3.БОРЛУУЛАЛТЫН СУВАГ



1.ХЭРЭГЛЭГЧИД



9. ЗАРДАЛ



5.ОРЛОГО



8.ХАМТЫН АЖИЛЛАГАА



7.ҮНДСЭН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА



6. ШААРДЛАГАТАЙ ЭХ
ҮҮСВЭР, НӨӨЦ БОЛОМЖУУД



2.ҮНЭ ЦЭН



4.ХЭРЭГЛЭГЧТЭЙ ХОЛБОО
ТОГТООХ



3.БОРЛУУЛАЛТЫН СУВАГ



1.ХЭРЭГЛЭГЧИД

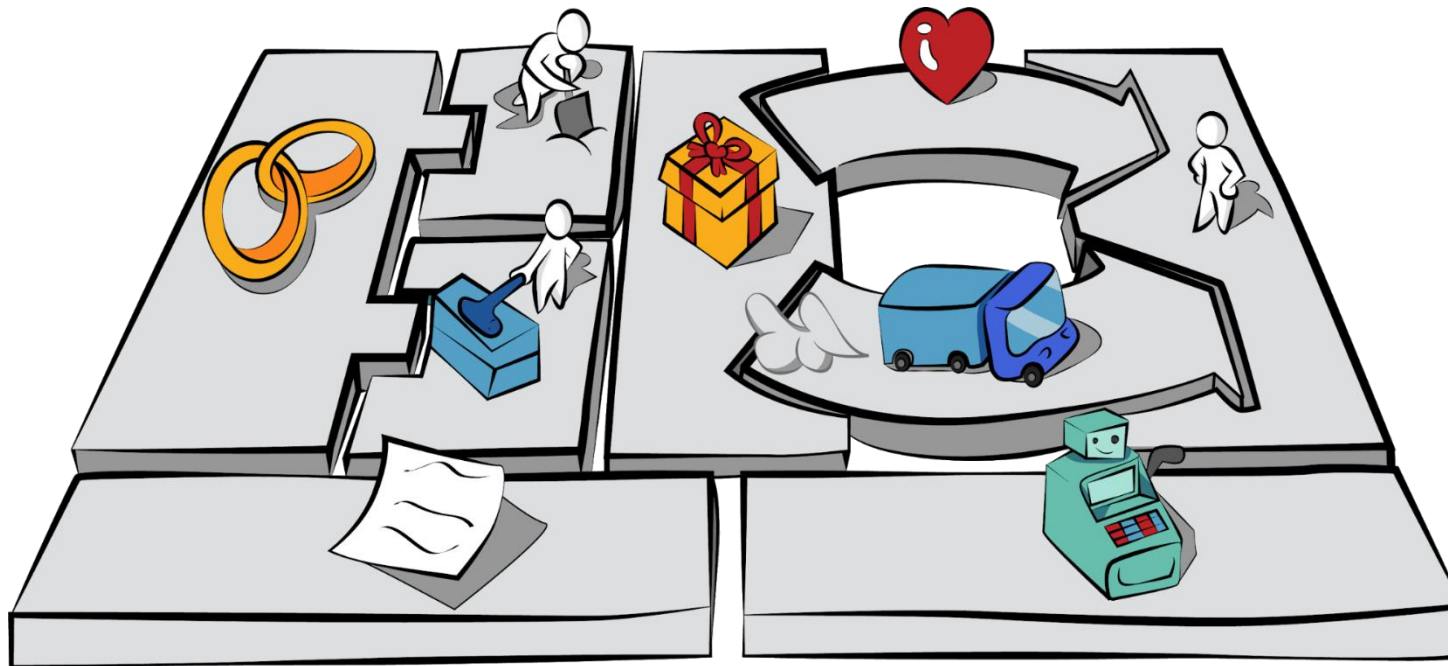
9. ЗАРДАЛ



5.ОРЛОГО



4.3. БИЗНЕС ЗАГВАР



Сургалтын танилцуулга

- **Нэгж модуль 4.3**
- **Сургалтын үндсэн сэдэв:** Бизнес загвар
- **Хугацаа:** 120 минут
- **Зорилго:** Гарааны бизнес эрхлэгч болон бизнес санаатай залуус бизнесээ зураглан ойлгох, шинэлэг, бүтээлчээр төлөвлөх мэдлэгийг олгох

Сургалтын агуулга

| № | Сэдэв | Хугацаа |
|---|--|-------------|
| 1 | Оролцогчдын бүртгэл | 09:00-09:10 |
| 2 | Хичээлийн нээлт | 09:10-09:20 |
| 3 | Бизнес загвар гэж юу вэ? | 09:20-09:30 |
| 4 | Бизнес загварын бүрэлдэхүүн хэсгүүд | 09:30-10:00 |
| 5 | Цайны завсарлага | 10:00-10:15 |
| 6 | Өөрийн бизнесийн загвараа тодорхойлох дасгал | 10:15-10:30 |
| 7 | Тойрог бизнес загвар жишээ, дасгал ажил | 10:30-10:50 |
| 8 | Бататгал, дүгнэлт, гэрийн даалгавар | 10:50-11:00 |

Бизнес загвар гэж юу вэ?

Бизнес загвар гэдэг нь аливаа бизнесийн бүх оролцогч талууд болон үйл явцын уялдаа холбоог хэрхэн зөв хангаснаар хэрэглэгчдэд хүргэх үнэ цэнийг нэмэгдүүлж илүү их ашиг хүртэж болохыг зураглал дүрслэлээр илэрхийлсэн аргачлал юм.

Өөрөөр хэлбэл компани өөрийн үнэ цэнэ шингэсэн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг хэрхэн бий болгох, түүнийгээ хэрэглэгчдэд хэрхэн хүргэж болохыг энэ аргачлалаар тодорхойлж болно.

БИЗНЕС ЗАГВАР= АШИГТ АЖИЛЛАГАА

Бизнес загвар ба боломж

- Тайлбарлах
- Төлөвлөх
- Шинэчлэх
- Сайржуулах боломжийг олгодог.

БИЗНЕС ЗАГВАР

4.3 Бизнес загвар

| | | | | |
|---|---|---|--|---|
| <p>ХАМТРАГЧИД</p> <p>Гол ханган нийлүүлэгчид хэн бэ?</p> <p>Гэрээт борлуулагчид хэн бэ?</p> <p>Дэмжигч байгууллагууд хэн бэ?</p> | <p>ҮНДСЭН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА</p> <p>Үнэ цэнийг бий болгох шийдэл бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнүүд юу вэ?</p> <p>Харилцагчийн үйлчилгээ, борлуулалт болон борлуулалтын дараах үйлчилгээ юу вэ?</p> | <p>ҮНЭ ЦЭНЭ</p> <p>Хэрэглэгчийн ямар хэрэгцээг хангах вэ?</p> <p>Хэрэглэгчдэд ямар үнэ цэнийг хүргэх вэ?</p> | <p>ХЭРЭГЛЭГЧТЭЙ ХОЛБОО ТОГТООХ</p> <p>Зорилтот хэрэглэгчидтэй ямар харилцааг бий болгох вэ?</p> <p>Хэрэглэгчтэй тогтоосон холбоогоор дамжуулан зардлаа бууруулах эсвэл орлогоо нэмэгдүүлэх арга замууд юу вэ?</p> | <p>ХЭРЭГЛЭГЧИД</p> <p>Хамгийн чухал хэрэглэгчид хэн бэ?</p> <p>Ямар зорилтот хэрэглэгчдэд зориулан үнэ цэнийг бүтээж байна вэ?</p> |
| | <p>ШААРДЛАГАТАЙ ЭХ ҮҮСВЭР, НӨӨЦ БОЛОМЖУУД</p> <p>Үнэ цэнийг бий болгоход ямар нөөц боломж, түүхий эд, хүчин зүйлс шаардлагатай вэ?</p> <p>Ямар эх үүсвэрүүд харилцагчийн үйлчилгээ, борлуулалтын суваг, орлогод хамгийн ихээр хувь нэмэр оруулах вэ?</p> | | <p>БОРЛУУЛАЛТЫН СУВАГ</p> <p>Хэрэглэгчидтэй ямар сувгаар хүрч борлуулалт хийх вэ?</p> <p>Аль сувгуудаар хамгийн их орлуулалт хийгдэх вэ?</p> | |
| <p>ЗАРДАЛ</p> <p>Зардлын задаргаа</p> <p>Хамгийн өндөр зардалтай эх үүсвэр, ажлууд</p> <p>Цаашид зардал хэр буурах уу?</p> | | <p>ОРЛОГО</p> <p>Орлогын бүтэц</p> <p>Хэрэглэгчид ямар үнэ цэнд илүү төлөхийг хүсэх вэ?</p> <p>Хэрэглэгчид төлбөрөө хэрхэн хийхийг хүсэх вэ?</p> <p>Цаашид орлого хэр нэмэгдэх вэ?</p> | | |

Таны бизнес загвар ямар байх вэ?

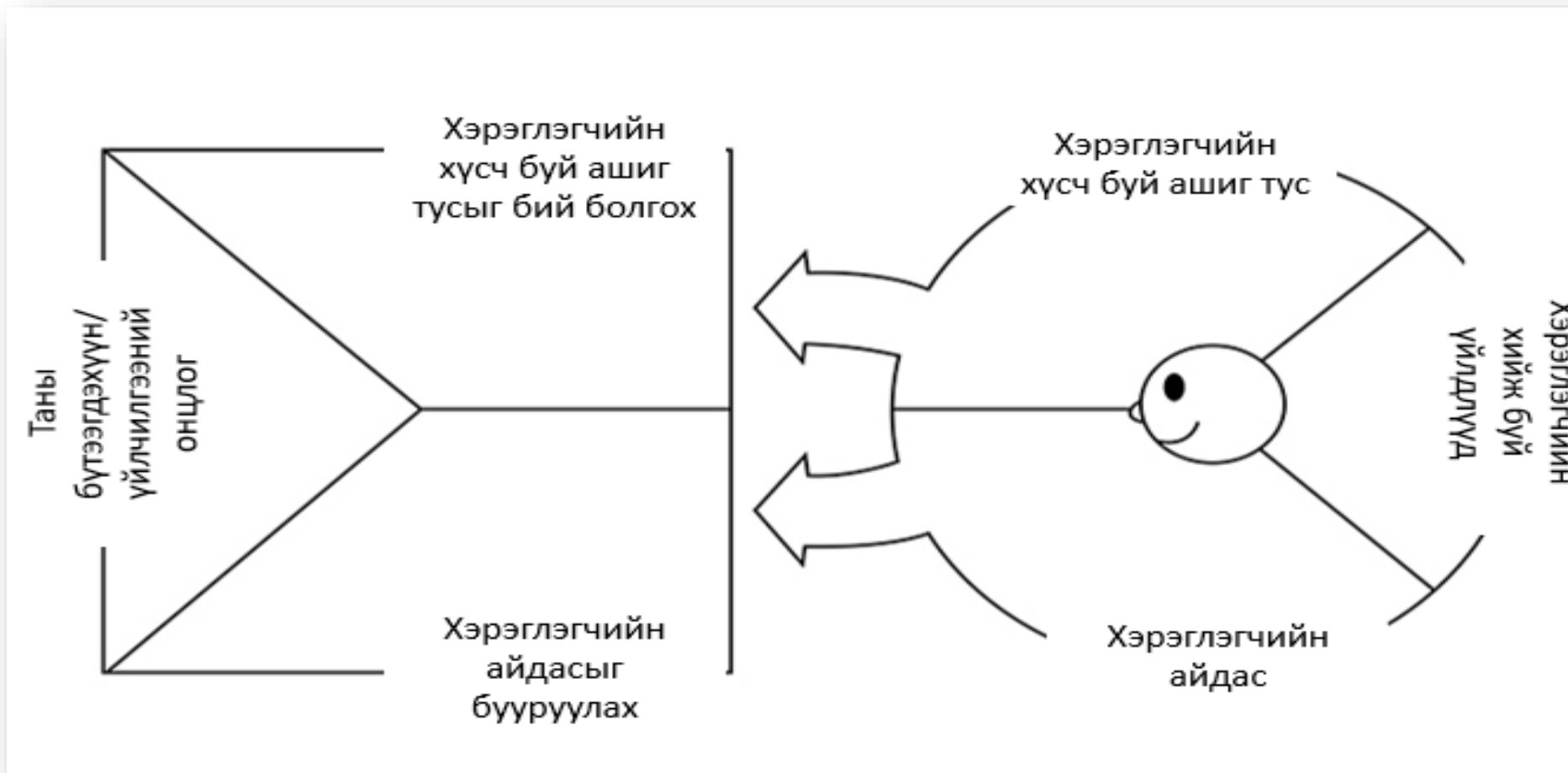


Хэрэглэгчээ ойлгох загвар

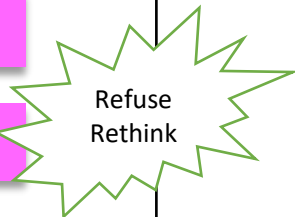
4.3 Бизнес загвар

| | |
|--|---|
| Хэрэглэгч юу бодож, мэдэрдэг вэ? (Хэрэглэгчийн хувьд юу чухал, сэтгэл нь юунд санаа зовдог, юунд тэмүүлдэг вэ?) | Хэрэглэгч юу хардаг вэ? (Хэрэглэгчид орчин тойрон, найзууд, зах зээл юуг санал болгодог вэ?) |
| ХЭРЭГЛЭГЧИЙН БОДОЛД ЮУ ӨРНӨДГИЙГ ТАЙЛБАРЛА | ХЭРЭГЛЭГЧ ОРЧИНДОО ЮУ ХАРДГИЙГ ТАЙЛБАРЛА |
| Хэрэглэгч юу сонсдог вэ? (Найзууд, дарга, бусад нөлөө бүхий хүмүүс нь юу гэж хэлдэг вэ?) | Хэрэглэгч юу хэлж, хийдэг вэ? (Олны дунд биеэ авч явах, харагдах байдал, бусдад хандах зан хандлага нь ямар вэ?) |
| ХЭРЭГЛЭГЧИД ОРЧИН НЬ ХЭРХЭН НӨЛӨӨЛДГИЙГ ТАЙЛБАРЛА | ОЛНЫ ДУНД ХЭРЭГЛЭГЧ ЮУ ГЭЖ ХЭЛЖ, ЯМАР БАЙДАЛТАЙ БАЙДГИЙГ ТӨСӨӨЛ |
| Хэрэглэгчийн зовлон бэрхшээл юу вэ? (Айдас, Сэтгэл дундуур байдал, Саад тотгор) | Хэрэглэгчийн ололт амжилт юу вэ? (Хүсэлт, Хэрэгцээ, Амжилтын хэмжүүр) |
| ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ЗОВЛОН, АСУУДАЛ НЬ ЮУ ВЭ? | ХЭРЭГЛЭГЧИЙН ОЛОЛТ, АМЖИЛТ ЮУ ВЭ? |

Үнэ цэнэ бүтээх загвар



Бизнес модел



ТОЙРОГ БИЗНЕС ЗАГВАР

Компанийн нэр:

Огноо:

ПРОЦЕСС

БҮТЭЭГДЭХҮҮН

ХЭРЭГЛЭГЧИД

ХАРИЛЦАГЧ
ТҮНШҮҮД

ҮНДСЭН ҮЙЛ
АЖИЛЛАГАА

ҮНЭ ЦЭНЭ

ХЭРЭГЛЭГЧТЭЙ
ТОГТООХ ХӨЛБӨР
ОЛОН НИЙТИЙГ
ХАМАРСАН АРГА
ХЭМЖЭЭ

ХЭРЭГЛЭГЧИЙН
СЕ

Ногоо тариаланчид

Өөхөн тосонд шарсан эрүүл
мэндэд тустай чипс
үйлдвэрлэх

нийгмийн үнэ цэн

ХҮҮХДИЙН БАЯР

Оюутан,
Залуучууд

ТЭМ-н борлуулагчид

БАЙГАЛЬ ОРЧНЫ ҮНЭ ЦЭН

ХЭРЭГЛЭГЧДЭД ӨГӨХ БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ ҮНЭ ЦЭН

Хүүхэд,
сурагч
ГЭР БҮЛ,
Эцэг эхчүүд

Сав баглааны
компаниуд

НӨӨЦ

Жин барьдаг чипс

Хүнсний хог
хаягдал

БОРЛУУЛАЛТЫН
ХҮНСНИЙ ДЭЛГҮҮРҮҮД

ТОЙРОГ ГАРЦ

Тэжээл, Оёдлын
үйлдвэрлэгчид

Төмс

Монгол амтыг
шингээсэн чипс

Ус хэмнэх

Бар, ресторан
Түргэн хоолны газрууд

Хаягдал тос

Хаягдал сав

Барилгын компаниуд

Тос- Өөхөн тос

Эрүүл мэнд

Цардуултай
ус

Төмсний
хальс,
шуудай

САНХҮҮ, ҮР АШИГ, ҮР НӨЛӨӨ

ЗАРДАЛ

ЦАЛИН

АШИГ, ХӨРӨНГӨ

ОРЛОГО

УСНЫ ТӨЛБӨР

ҮЙЛДВЭРЛЭЛИЙН
ЗАРДАЛ

УСНЫ ХЭМНЭЛТ
50%

САВЛАГАА

Чипсны борлуулалт

Хүнсний хог хаягдлыг
малын тэжээл/ бордооны
үйлдвэрт борлуулах

СУРТАЛЧИЛГАА

СӨРӨГ НӨЛӨӨ

ҮР НӨЛӨӨ

ЭЭРЭГ НӨЛӨӨ

Үйлдвэрлэлийн
зардал өсөх

Хэрэглэгчийн
тоо буурах

Үнэ өсөх

Хүнсний хог
хаягдал

Ус хэмнэх

Цардуулны борлуулалт /хүнсний
нэмэлт үйлдвэрлэл, оёдлын
үйлдвэр/

Нэмэлт орлого

Хамтын

БАТАТГАЛ, дүгнэлт

- АСУУЛТ & хариулт

АНХААРАЛ ТАВЬСАНД
БАЯРЛАЛАА