

АСУУДАЛД НИЙЦЭХ ШИЙДЛИЙН ХАВТГАЙ

	<p>1. ХАРИЛЦАГЧИЙН СЕГМЕНТ</p> <p>Харилцагч тань яг хэн бэ? Ямар сегментийн ямар зорилтот харилцагчийг зорьж бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ санал болгож байна вэ?</p>	<p>6. ХАРИЛЦАГЧИЙН ХЯЗГААРЛАЛТ</p> <p>Асуудал тулгарсан нөхцөлд харилцагчийг хязгаарлаж буй хүчин зүйлс юу вэ? Худалдан авах чадварт нөлөөлж байгаа эдийн засгийн боломж, санхүүгийн шийдвэр гаргах эрх мэдэл, найз нөхдийн харилцаа холбоо, тоног төхөөрөмж, гар утас ашиглалтын байдал</p>	<p>5. БАЙГАА ХУВИЛБАР</p> <p>Яг одоо асуудал тулгарсан тохиолдолд харилцагчид байгаа сонголт, хувилбар нь юу вэ? Өмнө нь юугаар, хэрхэн асуудлаа шийддэг байсан бэ? Одоогийн хувилбар, сонголтын сайн болон муу тал нь юу вэ?</p>
	<p>2. АСУУДАЛ/ТОЛГОЙНЫ ӨВЧИН</p> <p>Та харилцагчийн ямар асуудлыг шийдэх гэж байна, толгойны өвчин болж байгаа ямар зүйлийг шийдэж өгч байна вэ? Харилцагчид эдгээр асуудлууд нь хэр давтамжтай тулгардаг вэ? Тулгарсан тохиолдолд үзүүлэх нөлөөлөл, учруулах бэрхшээл нь хэр төвөгтэй вэ?</p>	<p>9. АСУУДЛЫН МӨН ЧАНАР, ШАЛТГААН</p> <p>Асуудлыг нөхцөлдүүлж буй мөн чанар, шалтгаан буюу Root Cause анализ</p>	<p>7. ЗАН ТӨЛӨВ</p> <p>Харилцагч тулгараад буй асуудлыг хэрхэн шийдвэрлэдэг, яаж хүлээж авдаг, яаж ханддаг зэргийг бичнэ.</p>
	<p>3. ҮЙЛДЭЛД ӨДӨӨХ ЗҮЙЛС</p> <p>Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сонгоход нөлөөлөх, түүнийг энэ үйлдэлийг хийхэд өдөөх зүйл нь юу байх вэ?</p>	<p>10. ТАНЫ ОЛГОХ БОЛОМЖ, ХУВИЛБАР</p> <p>Одоогийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээ: Одоогийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээний ямар боломж нь харилцагчийн асуудалд яг тохирч, ямар үнэ цэнэ өгч бөайгааг бичнэ.</p>	<p>8. СУВАГ АШИГЛАЛТЫН БАЙДАЛ</p> <p>Дижитал: Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг дижитал сувгаар түгээх, хүргэхтэй холбоотой стратеги, төлөвлөлтийг бичих.</p>
	<p>4. СЭТГЭЛ ХӨДЛӨЛ (ЭХЛЭЭД/ДАРАА)</p> <p>Асуудлыг нь шийдвэрлэгдсэний дараа буюу таны санал болгох бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг авахын өмнө буюу дараа харилцагчийн сэтгэл хөдлөл, эмоц ямар байх вэ? Мэдрэмжийг удирдахад харилцаа холбооны ямар суваг, стратегийг ашиглах вэ</p>	<p>Шинээр бүтээгдэхүүн үйлчилгээ бий болгож буй бол уг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний харилцагчийн асуудлыг шийдэж буй боломж, гол онцлог, ялгарах байдал, яагаад үүнийг сонгох вэ гэдгийг бичнэ.</p>	<p>Биет: Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг биет сувгаар түгээх, хүргэхтэй холбоотой стратеги, төлөвлөлтийг бичих.</p>

АСУУДАЛД НИЙЦЭХ ШИЙДЛИЙН ХАВТГАЙ

	1. ХАРИЛЦАГЧИЙН СЕГМЕНТ	6. ХАРИЛЦАГЧИЙН ХЯЗГААРЛАЛТ	5. БАЙГАА ХУВИЛБАР
	2. АСУУДАЛ/ТОЛГОЙНЫ ӨВЧИН	9. АСУУДЛЫН МӨН ЧАНАР, ШАЛТГААН	7. ЗАН ТӨЛӨВ
	3. ҮЙЛДЭЛД ӨДӨӨХ ЗҮЙЛС	10. ТАНЫ ОЛГОХ БОЛОМЖ, ХУВИЛБАР	8. СУВАГ АШИГЛАЛТЫН БАЙДАЛ
	4. СЭТГЭЛ ХӨДЛӨЛ (эхлээд/дараа)		