



















БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ VISION BOARD - БҮРЭН ЗУРАГЛАЛ

 VISION /АЛСЫН ХАРАА/ Яагаад, ямар итгэл үнэмшлээр, ямар эерэг өөрчлөлтийн төлөө энэ бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг гаргаж байна вэ?			
 TARGET GROUP /ЗОРИЛТОТ ХАРИЛЦАГЧ/ Яг ямар харилцагчийн сегментэд, ямар харилцагчдад зориулж энэ бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг гаргаж байна вэ? Харилцагч, эцсийн хэрэглэгч хоёр ялгаатай байгаа юу?	 NEEDS /ЭРЭЛТ, ХЭРЭГЦЭЭ/ Харилцагчийн ямар асуудлыг энэ бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ шийдэж байна вэ? Ямар эрэлт хэрэгцээг юу нь хангаж байна вэ? Харилцагчид ямар үр ашиг өгч байгаа вэ?	 PRODUCT /БҮТЭЭГДЭХҮҮН, ҮЙЛЧИЛГЭЭ/ Санал болгох бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ тань яг юу юм бэ? Юу нь гол ялгарах давуу тал вэ? Ямар онцлогтой бүтээгдэхүүн бэ?	 BUSINESS GOALS /БИЗНЕСИЙН ЗОРИЛГО/ Энэ бүтээгдэхүүн үйлчилгээнээс компани тань ямар үр ашиг хүртэх вэ? Юунаас нь ямар ашиг бий болох вэ? Компанид тань өгөх тоон болон чанарын үр өгөөж нь юу вэ?
 COMPETITORS /ӨРСӨЛДӨГЧИД/ Хэн таны шууд, шууд бус өрсөлдөгчид вэ? Тэдэнд буй давуу, сул тал юу вэ? Таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг өрсөлдөгчөөс ялгаруулах, харилцагч сонгоход нөлөөлөх гол хүчин зүйл нь юу вэ?	 REVENUE STREAMS /ОРЛОГЫН УРСГАЛ/ Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ тань яг юугаараа ямар орлогыг бий болгох вэ? Орлого бий болгох зүйл нь юу байх вэ?	 COST FACTORS /ЗАРДЛЫН ХҮЧИН ЗҮЙЛ/ Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг тань хөгжүүлэх, зах зээлд таниулах, борлуулах, үйлчилгээ үзүүлэхтэй холбоотой ямар зардал гарах вэ? Зардалд нөлөөлөх хүчин зүйл, гол нөлөөлөх зардал нь юу байх вэ?	 CHANNELS /СУВАГ/ Харилцагчид хүрэх, үйлчилгээ үзүүлэх, борлуулахад ямар суваг ашиглах вэ? Уг суваг өнөөдөр танайд байгаа юу? Үйлчилгээний сувгууд, харилцагчийн touch point дээр юуг анхаарах вэ?

www.enkhtuya.com

БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ **VISION BOARD** - БҮРЭН ЗУРАГЛАЛ

 VISION /АЛСЫН ХАРАА/			
 TARGET GROUP /ЗОРИЛТОТ ХАРИЛЦАГЧ/	 NEEDS /ЭРЭЛТ, ХЭРЭГЦЭЭ/	 PRODUCT /БҮТЭЭГДЭХҮҮН, ҮЙЛЧИЛГЭЭ/	 BUSINESS GOALS /БИЗНЕСИЙН ЗОРИЛГО/
 COMPETITORS /ӨРСӨЛДӨГЧИД/	 REVENUE STREAMS /ОРЛОГЫН УРСГАЛ/	 COST FACTORS /ЗАРДЛЫН ХҮЧИН ЗҮЙЛ/	 CHANNELS /СУВАГ/