






















БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ МЕНЕЖМЕНТ ХАВТГАЙ

 <p>САНАА /IDEA/</p> <p>Асуудал: Ямар асуудал, бэрхшээл байгаа вэ? /Түүнтэй холбоотой ямар боломж байна вэ? Ямар онцгой эрэлт хэрэгцээг анхаарах ёстой байна вэ?</p>	 <p>ЗАХ ЗЭЭЛ</p> <p>Зах зээлийн ямар сегментэд хандаж байгаа, Зах зээлийн багтаамжийг ямар байдлаар төсөөлж байгааг бичнэ.</p> <p>Мөн зах зээлд тоглолт хийхэд гол түнш тань юу байх? Зах зээл дэх гол өрсөлдөгч тань юу вэ гэдгийг бичнэ.</p>	 <p>БИЗНЕСИЙН ҮНЭ ЦЭНЭ:</p> <p>Бүтээгдэхүүн тань бизнесийн зорилго, стратегидаа хэрхэн яаж нийцэх вэ? Бизнес тээ ямар үнэ цэнэ өгөх вэ? Бүтээгдэхүүний орлого бүтээх загвар, орлогын урсгал бий болгох зүйлс? Бүтээгдэхүүний зардлын бүтэц, зардалд нөлөөлж буй хүчин зүйлс? Бизнес төлөөлөх хууль эрхзүйн болон дүрэм журамд нийцлийн нөхцөл байдал ямар байгааг бичнэ.</p>	 <p>ОНЦЛОГ, БОЛОМЖ:</p> <p>Харилцагчид өгөх гол үнэ цэнэ буюу бүтээгдэхүүн үйлчилгээний гол онцлог, боломжууд</p>	 <p>АМЖИЛТЫН МЕТРИКС</p> <p>Бүтээгдэхүүний амжилтыг ямар хэмжүүрээр, хэрхэн хэмжих вэ? Амжилттай байгааг болон амжилтгүй болсныг илтгэх шалгуур юу вэ?</p>
<p>Санаа: Дээрх асуудлыг шийдэх гол санаа нь юу байна вэ?</p>	 <p>ЗОРИЛТОТ СЕГМЕНТ</p> <p>Зорилтот сегмент нь хэн болох, ямар боломж байгааг төсөөлж байгаа? Зорилтот сегментийн хувьд эрт дагагч нар ямар хэмжээтэй болохыг хэрхэн дүгнэж байгааг бичнэ.</p>			
 <p>ТҮГЭЭХ</p> <p>Ямар суваг, ямар стратегиар харилцагчид бүтээгдэхүүн үйлчилгээний талаар мэдээлэл түгээх вэ? Ямар боломжуудыг ашиглах вэ?</p>	 <p>БРЭНДИЙН ОНЦЛОГ</p> <p>Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний нэр, лого, брэндийн ямар байх, загвар дизайн болон харилцагчид түгээх материалын загвар дизайн ямар байх, ямар онцлотой байх вэ?</p>	 <p>ЗАХ ЗЭЭЛД НЭВТРЭЛТ</p> <p>Зах зээлд нэвтрүүлэх хугацаа, борлуулалтын болон үйлчилгээний төлөвлөлт, Маркетингийн үйл ажиллагаа, сургалт хөгжлийн үйл ажиллагаа, Бүтээгдэхүүнтэй холбоотой дэмжлэг үзүүлэх, хэвлэх бэлтгэх материалууд, Шийдвэр гаргалт, түүнд нөлөөлөгчид гэх мэт</p>	 <p>ГОЛ НӨӨЦҮҮД</p> <p>Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг амжилттай болгоход нөлөөлөх, хүчин чармайлт оруулах гол нөөцүүд нь юу вэ?</p>	 <p>ГОЛ ЭРСДЭЛ</p> <p>Бүтээгдэхүүн үйлчилгээнд учирж болох эрсдэл, уг эрсдэлийн гарах магадлал, гарсан тохиолдолд учрах хохирлын далайц, эрсдэлээс сэргийлэх арга зам, эрсдэл гарсан үед ажиллах зарчим</p>

БҮТЭЭГДЭХҮҮНИЙ МЕНЕЖМЕНТ ХАВТГАЙ

 САНАА /IDEA/	 ЗАХ ЗЭЭЛ	 БИЗНЕСИЙН ҮНЭ ЦЭНЭ:	 ОНЦЛОГ, БОЛОМЖ:	 АМЖИЛТЫН МЕТРИКС
	 ЗОРИЛТОТ СЕГМЕНТ			
	 ТҮГЭЭХ	 БРЭНДИЙН ОНЦЛОГ	 ЗАХ ЗЭЭЛД НЭВТРЭЛТ	 ГОЛ НӨӨЦҮҮД