












БИЗНЕС МОДЕЛИЙН ХАВТГАЙ

 <p>(8) ГОЛ ХАМТРАГЧИД:</p> <p>Бизнес, бүтээгдэхүүн үйлчилгээг амжилттай байлгахын тулд ямар оролцогч талтай юугаар хамтран ажиллах вэ? Гол үйл ажиллагаагаа явуулахад хамтрах, бэлтгэн нийлүүлэх оролцогчдыг бичнэ.</p>	 <p>(7) ЯВУУЛАХ ГОЛ ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА:</p> <p>Харилцагчид үнэ цэнэ өгөх, Борлуулах, Холбоо харилцаа бий болгох, Орлого бий болгохын тулд ямар гол үйл ажиллагааг явуулах вэ гэдгийг бичнэ.</p>	 <p>(2) ХАРИЛЦАГЧИД ӨГӨХ ҮНЭ ЦЭНЭ:</p> <p>Бид харилцагчид яг ямар үнэ цэнэ, өгөөж өгөх юм бэ? Толгойны өвчин болсон ямар асуудлыг нь шийдэх юм, Хүсэж байсан хэрэгтэй байсан ямар зүйлийг нь өгөх юм, Хийж буй ажлыг нь, амьдралыг нь хөнгөвчлөх ямар нэгэн зүйл байгаа юмуу, Ямар зүйлээр сэтгэлийг нь догдлуулж сэтгэл ханамжийг нь нэмэх юм, Харилцагчаас гарах зардлыг нь бууруулах зүйл байгаа юмуу, Цаг хугацааг нь хэмнэх зүйл байгаа юмуу гэх мэт... Яг юу нь харилцагчийн хувьд өрсөлдөгчийг биш биднийг сонгох гол онцлог өгөөж нь байх юм бэ,</p>	 <p>(4) ХАРИЛЦАГЧТАЙ ХИЙХ ХОЛБОО ХАРИЛЦАА:</p> <p>Харилцагчид хэрхэн үйлчилгээ үзүүлэх юм? Ямар байдлаар шинэ харилцагч татах юм, Ямар байдлаар хуучин харилцагчдаа Cross sell, Upsell хийх юм, Харилцагчийн мэдрэмжид нөлөөлөх зүйл юу байх юм, түүнийг яаж удирдах юм гэдгийг бичнэ.</p>	 <p>(1) ЗОРИЛТОТ ХАРИЛЦАГЧИЙН СЕГМЕНТ:</p> <p>Ямар сегментийн, ямар зорилтот харилцагчид зорихоор төлөвлөж байна вэ? Бид яг хэнд зориулж бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ санал болгох гэж байна вэ? Бид хэний асуудлыг шийдэж, хэнд үр ашиг өгөх гэж байна вэ?</p>
 <p>(6) АШИГЛАГДАХ ГОЛ НӨӨЦҮҮД:</p> <p>Харилцагчтай холбоо харилцаа бий болгох, Үйлчилгээ үзүүлэх, борлуулалт хийх, орлого бий болгоход ямар хөрөнгө оруулалт, хүн хүч, техник технологи болон бусад нөөц хэрэгтэй вэ гэдгийг бичнэ.</p>			 <p>(3) ХАРИЛЦАГЧИД ХҮРЭХ СУВАГ:</p> <p>Харилцагчид бүтээгдэхүүн үйлчилгээний талаар ойлгуулах, сонголт хийлгэж борлуулах, бараа үйлчилгээг нь гарт нь өгөх ямар сувгийг ашиглах юм бэ? Яагаад энэ суваг харилцагчид хүрч үйлчлэх, хүрэлцэх суваг болж байна вэ? Гэдгийг бичнэ.</p>	
 <p>(9) ЗАРДАЛЫН БҮТЭЦ, ОНЦЛОГ:</p> <p>Зардлын гол бүтэц юу вэ, Гол нөөцүүдийн хувьд ямар зардлыг гаргах вэ? Явуулах үйл ажиллагааны зардлын бүтэц юу байх вэ? Зардлын хамгийн гол элемент нь юу вэ? Ямар зардал гарах вэ?</p>		 <p>(5) ОРЛОГО БИЙ БОЛГОХ ЗҮЙЛС, НӨХЦӨЛ:</p> <p>Харилцагч юунд нь төлбөр төлөх юм, ямар төлбөр төлөх юм, Уг төлбөр харилцагчийн хувьд төлөхөд бэлэн үнэ гэдэг үндэслэл нь юу юм, Бүтээгдэхүүн үйлчилгээний юунаас нь орлого олох юм, Орлого бий болгох хүчин зүйл нь юу байх юм? Яагаад үүнийг сонгож байна вэ гэдгийг гаргаж ирэх зүйлсийг бичнэ.</p>		

БИЗНЕС МОДЕЛИЙН ХАВТГАЙ

 (8) ГОЛ ХАМТРАГЧИД:	 (7) ЯВУУЛАХ ГОЛ ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА:	 (2) ХАРИЛЦАГЧИД ӨГӨХ ҮНЭ ЦЭНЭ:	 (4) ХАРИЛЦАГЧТАЙ ХИЙХ ХОЛБОО ХАРИЛЦАА:	 (1) ЗОРИЛТОТ ХАРИЛЦАГЧИЙН СЕГМЕНТ:
	 (6) АШИГЛАГДАХ ГОЛ НӨӨЦҮҮД:		 (3) ХАРИЛЦАГЧИД ХҮРЭХ СУВАГ:	
 (9) ЗАРДАЛЫН БҮТЭЦ, ОНЦЛОГ:		 (5) ОРЛОГО БИЙ БОЛГОХ ЗҮЙЛС, НӨХЦӨЛ:		