

11. ЗАХ ЗЭЭЛИЙН ТОЙМ



11-1. Таны зөгийн аж ахуйн менежментийн гол “цөм” нь юу вэ?	195
11-2. Зах зээлийн тухайд	198
11-3. Өрсөлдөгчөө таньж мэдэх	201

11-1. Таны зөгийн аж ахуйн менежментийн гол “цөм” нь юу вэ?

Сүүлийн жилүүдэд Монгол оронд зөгийн аж ахуй эрхлэгчид эрс нэмэгдэж байна. Иймээс зөгийн балны борлуулах өрсөлдөөн хүчтэй болсон, борлуулалт өмнөхтэй адилгүй болж буурсан тухай зөгийчдөөс сонсох боллоо.

Та өөрийн зөгийн балыг амжилттай зарж борлуулахын тулд юу яах хэрэгтэй вэ? Үүнд гурван арга зам байж болно.

1. Олон зөгийн балны дундаас хэрэглэгч зөвхөн таны зөгийн балыг сонгодог байхад анхаарах
2. Хэрэглэгчдийн зөгийн балны хэрэглээг улам нэмэгдүүлэхэд анхаарах
3. Өөр зах зээлд борлуулахад анхаарах

1. Олон зөгийн балны дундаас зөвхөн таны нийлүүлэх “зөгийн бал”-ыг хэрэглэгчид сонгодог байхын тулд та юу хийх ёстой вэ?

Сүүлийн жилүүдэд зах зээл маш ихээр өөрчлөгдөж байна.

Та бид ухаалаг гар утас, интернет ашиглах нь энгийн үзэгдэл болсон бөгөөд хэдхэн жилийн өмнөхтэй харьцуулбал маш их мэдээлэл авах боломжтой болжээ.

Хүмүүс гадаад улс оронд аялах, амьдрах нь чөлөөтэй болсон билээ. Иймээс хэрэглэгчдийн хүсэл, сонирхол хурдацтай өөрчлөгдөж байна. Хэрэглэгчид зөгийн балны амт, үнэ өртөг, овор хэмжээ, харагдах байдал, шинэлэг байдал, тухайн бүтээгдэхүүний цаана байгаа түүх болон философийг ойлгож мэдрэх зэрэг янз бүрийн шалгуураар бүтээгдэхүүнийг сонгодог. Ихэнх хүмүүс тухайн үеийн өөрийн хэрэгцээ, зорилго, хүсэлдээ нийцүүлэн олон шалгуурыг харгалзан бүтээгдэхүүнийг сонгож байна. Иймд зөгийн бал үйлдвэрлэгч нь хэрэглэгчдийн хүсэл сонирхолд мэдрэмжтэй хандах нь чухал юм.

Нөгөө талаар борлуулагч тал маш ихээр төрөлжиж байна. Зөгийн аж ахуй эрхлэгчид олшрохын хирээр зөвхөн зөгийн балны дамжуулан худалдаалагчид (ченжүүд) мөн бий болсон байна. Өрсөлдөөн улам ширүүн болж байна. Ийм нөхцөлд өрсөлдөгч тал болон өөрийгөө сайн таньж мэдэх нь чухал юм.

Хэрэглэгчдийн хүсэл сонирхолд нийцсэн өөрийн давуу тал болон бусад бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөж чадахуйц давуу тал байгаа эсэхийг эргэцүүлж үзэцгээе.

2. Хэрэглэгчид зөгийн балыг улам ихээр хэрэглэдэг болгохын тулд яах вэ?

Зөгийн баланд дуртай болгох, сайхан амттай бал худалдаж “дахиад идэх юмсан” гэж бодогдуулах, мөн балныхаа төрлийг олшруулж, “бусад амтыг нь бас амталж үзэхсэн” гэх хүсэл төрүүлэх, зөгийн балны сайн чанар, үр шимийг таниулах, зөгийн балыг дангаар нь ашиглахаас гадна бусад хүнстэй хамт ашиглах, зөгийн аж ахуйг дэмжих хүсэл сэтгэлийг бий болгох явдал юм.

Хэрэглэгчийг нэг удаагийн бус, байнгын хэрэглэгч болгохын төлөө, мөн танаас зөгийн бал худалдаж аваагүй худалдан авагчийг хэрэглэгчээ болгохын тулд та юу хийж чадах бол. Та өөрийн зөгийн аж ахуйн нөөц бололцоог нягталж, хичээнгүйлэн чармайвал хийж чадах зүйлээ олж харах байх.

Түүнчлэн зөгийчид хамтран зөгийн аж ахуйн талаарх мэдээлэл тогтмол түгээж байх нь шинэ хэрэглэгчид бий болж хэрэглээг өсгөх боломж нээгдэх юм.

3. Өөр зах зээлд хэрхэн борлуулалт хийх вэ?

Шинэ зах зээл хайж үзэцгээе. Борлуулалт хийх өөр газар болон өөр арга байна уу гэдгийг эргэцүүлцгээе. Томоохон хэмжээний нийлүүлэлт хийх болон гадаад зах зээлд гарахад өрхийн хэмжээнд зөгийн аж ахуй эрхлэгчдэд бэрхшээлтэй зүйлс олон тулгарах болно. Хэрвээ боломж олдон хийж үзэх тохиолдолд энэ талын мэдээллийг сайтар авах шаардлагатай.

Сүүлийн жилүүдэд зөгийн балны үйлдвэр (савлах үйлдвэр) эрхлэгчид бий болж эхлээд байна. Ийм үйлдвэрт балаа бөөнөөр нийлүүлэх нь шууд хэрэглэгчдэд нийлүүлэхээс үнийн хувьд бага байх боловч цаг хугацаа хэмнэх, бүтээгдэхүүн бэлтгэх болоод борлуулалтын зардлаа багасах боломж бүрдэх тул үр ашгийн хувьд адилхан юм.

Томоохон хэмжээний борлуулалт бэрхшээлтэй хэдий ч тухайн орон нутагтаа байгаа ресторан, бялуу, нарийн боовны үйлдвэр, цагаан идээ боловсруулах үйлдвэр зэрэг газарт зөгийн балаа нийлүүлэх боломжийг судлах шаардлагатай. Найдвартай, байнгын бизнесийн хамтрагчаа олцгооё.

Томоохон худалдан авагч компаниуд болон гадаад зах зээлийн хувьд өөрийн гэсэн олон төрлийн шаардлага, стандарт (техникийн үзүүлэлт)-ын нөхцөлийг тавьдаг.

Тиймээс та өөрийн аж ахуйнхаа зөгийн маллагааны технологи, зөгийн балны чанартай холбоотой технологи зэргийг нухацтай үнэлж дүгнэн өөрийн давуу талаа тодорхойлж, дутагдалтай арга барил, технологио сайжруулах нь өөр зах зээлд нэвтрэх бэлтгэл ажлын нэг байх болно.

Зөгийн аж ахуйн хувьд таны эрхэмлэн чухалчилдаг зүйл юу вэ?
= Энэ нь таныг бусдаас ялгарах “давуу тал” болон “онцлог”-той болгож өгдөг.



Цаашид хийж үзэх, үргэлжлүүлэх, сайжруулахыг хүсч байгаа зүйл юу вэ?

Таны зөгийн балны онцлог болон давуу талыг тодруулъя.

Зөгийн бүлээс хурааж авсан зөгийн бал энэ чигээрээ хараахан эцсийн бүтээгдэхүүн биш бөгөөд шинжилгээнд хамрагдан тэнцэж, савлаж, шошго нааж, үнэ тогтоосноор сая “бүтээгдэхүүн” болдог.

Бэлэн болсон бүтээгдэхүүнийг борлуулахын тулд олон газарт хандаж үзэх шаардлага гардаг билээ. Эхний ээлжинд ганцхан бүтээгдэхүүнтэй ганцхан борлуулах газартай байсан ч аажим аажмаар үйлдвэрлэлээ өргөжүүлж, бүтээгдэхүүнийхээ нэр төрлийг олшруулан тэдгээрийг сонирхох хэрэглэгчдэд хандаж болно гэж үзэж байна.

Нэг удаа худалдан авалт хийсэн үйлчлүүлэгчээ алдалгүйгээр байнгын үйлчлүүлэгч болгох чухал юм. Шинэ үйлчлүүлэгч олж авахад цаг хугацаа, хичээл зүтгэл шаардлагатай байдаг.

Цаг хугацаа, хичээл зүтгэл нь нүдэнд үл үзэгдэх зардал юм. Хэрвээ үйлчлүүлэгч үргэлж таны зөгийн балыг худалдаж авдаг болбол та бүтээгдэхүүнээ сэтгэл амар үйлдвэрлэх болно. Үйлчлүүлэгчийнхээ итгэлийг алдахгүй байх нь чухал.

Өөрийн бүтээгдэхүүний онцлог, давуу талыг тодруулъя.

- Та өөрийн зөгийн балны юугаар нь бахархаж чадах вэ?
- Бусад компани (бусад зөгийчин)-д байдаггүй таны зөгийн аж ахуй болон бүтээгдэхүүний онцлог чанар юу вэ?
- Бусдаас давуу шинж чанар нь юу вэ? Та бүтээгдэхүүнийхээ “ямар шинж чанарыг” зарах вэ?

- Таны бүтээгдэхүүнийг дэмжиж буй үйлчлүүлэгч хэн бэ? Ямар хүн худалдаж аваасай гэж хүсч байна вэ?
- Та үйлчлүүлэгчдэд зөгийн балтайгаа холбоотой юу хэлэхийг хүсч байна вэ? Юугаар дамжуулж ойлгуулбал худалдаж авах сэдлийг бий болгож чадна гэж бодож байна вэ?
- Тухайн үйлчлүүлэгч цаашид таны зөгийн балыг байнга сонгож худалдан авдаг байхын тулд юуг нухацтай авч үзэх вэ?

Бахархаж болох зөгийн бал хурааж, итгэл даахуйц баталгаатай бүтээгдэхүүн үйлдвэрлээрэй. Стандарт шаардлагыг хангасан бүтээгдэхүүн бэлтгээрэй. Тэгээд түүнийгээ давуу тал болгон сурталчлаарай.

11-2. Зах зээлийн тухайд

Таны бүтээгдэхүүнээ нийлүүлэх зах зээлийн талаар бодож үзэцгээе.

“Зах зээл” гэж юу вэ? Зах зээл гэдэг нь худалдах, худалдан авах үйл ажиллагаа явагдаж буй газар болон нөхцөлийг хэлдэг.

“Худалдан авагч” гэвэл илүү ойлгомжтой. Жишээлбэл: орон нутгийн зах зээл, Улаанбаатар хотын зах зээл, цаашлаад дотоодын зах зээл, гадаадын зах зээл гэх зэргээр ангилж болно.

Тухайн зах зээлээс хамааран бүтээгдэхүүнд тавигдах шаардлага, зарах зүйлс нь ялгаатай байна. Жишээ нь: гадаадад экспорлохын тулд чанарын өндөр менежмент шаардлагатай болно. Эмийн үлдэгдлийн стандарт, эрүүл ахуйн хяналтын стандарт, үйлдвэрлэлийн явцын хяналтын стандарт зэрэг түнш орны стандарт, дүрэм журамд нийцсэн байх ёстой болдог. Цаашлаад үнэ, хэмжээ болон хэрэглэгчдийн эрэлт хэрэгцээнд нийцсэн бүтээгдэхүүн нийлүүлэх шаардлагатай юм.

Зөгийн балаа өргөн хэрэглээнд болон үйлдвэрлэлд зориулж борлуулж болох ба эдгээр нь хоорондоо ялгаатай зүйл ихтэй байдаг.

Өргөн хэрэглээний бүтээгдэхүүн нь хувь хүн хэрэглэх зорилгоор худалдан авдаг бөгөөд үйлдвэрлэлийн бүтээгдэхүүнийг ямар нэгэн бүтээгдэхүүний түүхий эд, орц болгож томоохон компани, аж ахуй нэгж худалдан авдаг. Үйлдвэрлэлийн зорилгоор бол бүтээгдэхүүний үйлдвэрлэлд нийцүүлж хэмжээ, чанар зэрэг үзүүлэлтийг тодорхой тогтоосон, тогтмол хугацаанд нийлүүлэх нь олонтаа байдаг.

Өргөн хэрэглээний бүтээгдэхүүний хэрэглэгчид нь голчлон хувь хүмүүс бөгөөд олон нийтийн болон тансаг хэрэглээнд чиглэсэн, эсвэл орон нутаг уу, хот газар уу гэх мэтээр янз бүрийн зорилтот бүлгүүд байна. Түүнчлэн залуучууд, бага насны хүүхэдтэй, мөн зардлаа онцгойлон анхаардаг, цаг үеийн чиг хандлагад мэдрэмжтэй хүмүүс гэхчлэн хүсэл сонирхлоор нь янз бүрийн бүлэгт хувааж болно. Энэ зориулалтаар бол үнийг нь харж сонгох, тухайн бүтээгдэхүүний баталгаатай эсэхийг шалгаж болох, олон нийтийн сүлжээнд тавих учраас гоё сайхан савлагаатай байх гэх зэргээр янз бүрийн хүсэл сонирхол нэг хүнд байдаг.

Та зөгийн балыг ямар зах зээл дээр борлуулах боломжтой вэ?

(Жишээ) Зах зээлийн төрөл болон хүсэл шаардлага

Доорх жагсаалтыг жишээ болгов.

Дотоод зах зээл	⇔	Гадаад зах зээл
● Монголд үйлдвэрлэв ● Байгалийн цэцэгсийн гаралтай зөгийн бал ● MNS 6294:2019 стандартад нийцсэн эсэх		● Зөгий маллагааны технологийн бүртгэл ● Эмийн бодисын үлдэгдэлгүй байх ● Их хэмжээгээр тогтмол үйлдвэрлэх ● Байгалийн цэцэгсийн гаралтай зөгийн бал

Өргөн хэрэглээний бүтээгдэхүүн	⇔	Үйлдвэрлэлийн бүтээгдэхүүн
● Янз бүрийн амт, үнэр ● Янз бүрийн савлагаа ● Харьцангуй бага хэмжээгээр савлах		● Стандартыг дагаж мөрдөх ● Шинжилгээний бичиг ● Байнгын ижил чанар ● Компаниас тогтоосон хангамж, хүргэлтийн арга

Олон нийтэд чиглэсэн бүтээгдэхүүн	⇔	Тансаг хэрэглээнд чиглэсэн бүтээгдэхүүн
● 500 гр – 1 кг хүртэлх том савлагаатай ● Хямд үнэ ● Итгэл төрүүлэхүйц загвар ● Худалдаж авахад хялбар газар борлуулах		● Жижиг сав ● Өндөр үнэ ● Боловсронгуй загвар ● Өндөр зэрэглэлийн газарт борлуулах

Зах зээлийн эрэлт хэрэгцээнд нийцүүлэх

Зах зээл нь таны бүтээгдэхүүнийг худалдан авах хоорондоо ялгаа бүхий зорилтот үйлчлүүлэгчдийн бүлгүүдээс бүрдэж буй юм.

Зорилтот үйлчлүүлэгчид “юу хүсч байна вэ?”, “ямар хүлээлттэй байна вэ?” гэдгийг эргэцүүлж үзэцгээе!

Үйлчлүүлэгчдийн бүлэг гэдэг нь ямар хүмүүс байх вэ?

- Өдөр тутам ямар зүйлд мөнгөө зарцуулдаг хүмүүс юм бол?
Хоол? Хувцас? Хадгаламж? Аялал?
- Зөгийн балыг хэрхэн яаж хэрэглэдэг вэ?
Хүүхэддээ идүүлдэг? (1наснаас дээш*),
Эрүүл мэндийн зориулалтаар?
Хоол хүнснийхээ сахарын хэрэгцээг орлуулах?
Сайн мэдэхгүй ч бусдыг дуурайж?
SNS-ээр харуулах?
Турах зорилгоор?
- Зөгийн балны ямар шинж чанарт нь анхаарч худалдаж авч байгаа хүмүүс их байдаг вэ?
Баталгаатай? Ашиг тустай? Харагдах байдал нь гоё сайхан? Үнэ?

* Нэг нас хүртэл хүүхдэд зөгийн бал болон зөгийн бал бүхий бүтээгдэхүүн идүүлэхийг хориглодог.

Мөн бүтээгдэхүүнийг зах зээлд нийлүүлэхдээ тухайн зах зээл дээр тогтсон стандарт байдаг бол түүнийг дагаж мөрдөнө.

Бүтээгдэхүүн	<u>Зах зээлээс шаардаж байгаа шаардлага (стандарт)</u>
	Зах зээлийн хүсч байгаа Овор хэмжээ, амт, үнэр, харагдах байдал, хэлбэр дүрс, загвар, бүтээгдэхүүний цаана байгаа мэдээлэл, баталгаатай байдал, хүрээлэн буй орчин, нийгэмд оруулж, буй хувь нэмэр, статус
Үнэ	Үйлчлүүлэгчийн хүлээн зөвшөөрөх боломжтой үнэ, худалдаж авахад саадгүй үнэ өртөг, бүтээгдэхүүндээ тохирсон үнэтэй байх

Зах зээлдээ аль болох ойртох

Таны бүтээгдэхүүнд зах зээлээ олох янз бүрийн арга зам, маршрут байдаг. Байнгын худалдан авагчаас гадна өөр борлуулалтын арга зам юу байна вэ гэдгийг бодож үзье.

Нийлүүлэлт	Хэрэглэгчдэд хүргэхийн тулд тохирсон нийлүүлэлтийн арга зам болон борлуулах байршил Таны анзаараагүй өөр ямар аргууд байж болох вэ?
Сурталчилгаа	Хэрэглэгчдийн сонголт хийх шалгуур үзүүлэлтийг хангахын тулд мэдээллээр хангах, тэрхүү мэдээллийг хэрхэн хүргэх арга замыг бодож олох

11-3. Өрсөлдөгчөө таньж мэдэх

Зах зээл дээр янз бүрийн бүтээгдэхүүнүүд борлуулагдаж байгаа ба эдгээртэй таны бүтээгдэхүүн өрсөлдөж байна. Өрсөлдөөнд амжилт олно гэдэг бол үйлчлүүлэгч нь бусад олон бүтээгдэхүүнийг биш зөвхөн таны бүтээгдэхүүнийг сонгох явдал юм.

Та зах зээл дээр хэний ямар бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөж байна вэ?

Зах зээл дээр байр сууриа олохын тулд өрсөлдөгчөө таньж мэдэн өрсөлдөгчөөсөө илүү давуу талуудыг бий болгох хэрэгтэй.

Ингээд таны өрсөлдөгч хэн бэ? Ижил үйл ажиллагаа эрхлэгч ямар хүмүүс байна вэ? Ижил, төстэй бүтээгдэхүүн, төстэй үйлчилгээ, ижил үр өгөөжтэй бүтээгдэхүүн юу байна вэ?

Таны хувьд өрсөлдөгч тал чинь бусад зөгийчид юм. Тэр зөгийчин тантай ижил зөгийн бал үйлдвэрлэж, тантай адилхан үйлчлүүлэгчийн бүлэгт борлуулж байна.

Мөн элсэн чихэр, жимсний чанамал ч зөгийн балны өрсөлдөгч байж болно. Зөгийн бал өөрөө чихэрлэг амттай учраас жишээлбэл талханд жимсний чанамал түрхэх үү, зөгийн бал түрхэх үү, уух зүйлд сахар хийх үү, зөгийн бал хийх үү гэх мэтээр өрсөлдөнө. Зөгийн балыг эрүүл мэндийн бүтээгдэхүүнээр хэрэглэдэг хүн олон байдаг тул хүнсний нэмэлт бүтээгдэхүүний өрсөлдөгч байж болох юм.

Бусад зөгийчид таны өрсөлдөгч тал боловч зөгийн балыг орлох бусад бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөх тохиолдолд зөгийчид хоорондоо харилцан хамтарч ажиллах нь маш чухал. Ганцхан зөгийчний сурталчлах, харилцах хүч хэдий бага ч олуулаа нэгдэж чадвал хэрэглэгчдэд улам тод хүчтэй хүрэх болно.

Гадаад орны импортын бүтээгдэхүүн мөн зах зээл дээр байгаа таны өрсөлдөгч бөгөөд эдгээртэй бүтээгдэхүүнийхээ чанар, онцлог шинж, харагдах байдал, хариуцлагатай байдал зэргээр өрсөлдөх шаардлага үүсэж байна.

Өрсөлдөгчийнхөө бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээний агуулгыг ойлгох

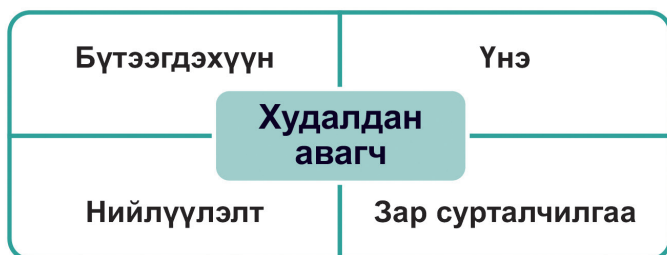
Өрсөлдөөнд ялахын тулд өрсөлдөгчөө сайн мэдэх зайлшгүй шаардлагатай. Өрсөлдөгчийнхөө бүтээгдэхүүн, тэдний үйлчлүүлэгчдийн хандлагыг судалцаая. Өрсөлдөгч талын бүтээгдэхүүн болон борлуулалтын арга барилаас суралцах үр өгөөжтэй зүйл байна уу. Мөн өрсөлдөгч талын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний сул тал нь юу байна вэ?

ЗӨГИЙН АЖ АХУЙН НЭГДСЭН ГАРЫН АВЛАГА

Танд өрсөлдөгчийн чинь бодож олоогүй огт өөр санаа байна уу? Хэрвээ та бусад хүмүүсээс түрүүлж зах зээлийн хэрэгцээг олж харан түүнд тохирсон зөвхөн өөрийн шинэ санаагаа хэрэгжүүлж чадвал өрсөлдөөнөөс зайлсхийж ихээхэн ашиг олох боломж бүрдэнэ.

Жич: Хэрэв таны өрсөлдөгчийн бүтээгдэхүүн шударга бусаар буюу хууль зөрчиж бий болсон бол (тухайлбал гадаад орноос хямд зөгийн бал бөөний үнээр оруулж ирж савлаад дотоодод үйлдвэрлэсэн мэтээр борлуулах) холбогдох хяналтын байгууллагуудад хандах эрхтэйг анхаарна уу.

Өрсөлдөгчөө таньж мэдэцгээе!



Бүтээгдэхүүн

Чанар, хэмжээ, үнэр, амт, өнгө, хэлбэр, загвар

Үнэ

Бусад бүтээгдэхүүнтэй харьцуулахад үнэ нь ямар байна вэ?

Нийлүүлэлт

Ямар үндэслэлээр, ямар газар борлуулж байгаа эсэх

Зар сурталчилгаа

Хэрэглэгчдэд сонгогдохын тулд хэнд, ямархуу мэдээллийг, хэрхэн яаж түгээж байна вэ?

Худалдан авагч

Ямар бүтээгдэхүүнийг аль үйлчлүүлэгчийн бүлэг худалдан авч байна вэ?

ЗӨГИЙН АЖ АХУЙН НЭГДСЭН ГАРЫН АВЛАГА

(Жишээ) ”Зах зээлийн судалгаа хийж үзье”

Супермаркет, их дэлгүүр, захаар явж үзэцгээе!	
Судалгаа хийсэн өдөр:	Судалгаа хийсэн хүн:
Судалгаа хэрэгжүүлсэн газар:	
1. Дэлгүүрт зарагдаж байгаа зөгийн балны талаар ажигласан зүйлс: Хэдэн төрлийн зөгийн бал байна вэ, ихэнх нь хаана үйлдвэрлэгдсэн байна вэ, өнгө нь, савлагаа нь ямар байна вэ, үнэ нь хэд вэ гэх мэт	
2. Хамгийн их сэтгэгдэл төрүүлсэн зөгийн бал нь ямар бал байсан бэ?	
Таалагдсан зөгийн бал (үйлдвэрлэсэн газар, компанийн нэр, зөгийчид г.м): __	
Юу нь хамгийн их таалагдсан бэ? Ямар төрлийн хүмүүс хамгийн их худалдаж авна гэж бодож байна вэ?	
3. Ямар хүмүүс хамгийн их худалдаж авч байна вэ?: Орлого, нас хүйс, сонирхол, боловсрол, ажил мэргэжил г.м	
4. Таны бүтээгдэхүүн бусад зөгийн балтай харьцуулахад давуу тал нь юу вэ?	
5. Энэ газар та өөрийн зөгийн балыг зарах тохиолдолд сайжруулах шаардлагатай зүйл юу байна вэ, ямар давуу тал байна вэ?	

ЗӨГИЙН АЖ АХУЙН НЭГДСЭН ГАРЫН АВЛАГА

(Жишээ) “Бусад компанийн бүтээгдэхүүний талаар судалж үзэцгээе”

Судалсан компанийн нэр (Бүтээгдэхүүний нэр):	
Судалгаа хийсэн өдөр:	Судалгаа хийсэн хүн:
Бүтээгдэхүүний онцлог, сэтгэгдэл:	
① Балны амт болон өнгө: Нэгж бүтээгдэхүүний тогтвортой байдал, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэлт бий эсэх, ямар нэгэн онцлогтой эсэх	
② Овор хэмжээ: Ямар хэмжээгээр савлагдсан эсэх	
③ Шилний хэлбэр болон материал: Нийтлэг, онцлог бүхий, гоожуулахад хэцүү/шил, хуванцар сав	
④ Загварын сэтгэгдэл: Боловсронгүй, энгийн, уламжлалт, гоёмсог г.м	
⑤ Нэмэлт үйлчилгээ бий эсэх: Урамшуулал, хоолонд хийх арга зэрэг мэдээлэл, хүргэлт үнэгүй, тогтмол хугацаанд гэрт нь хүргэх г.м	
Үнэ	
① Бүтээгдэхүүн нэг бүрийн үнэ (хамгийн доод үнэ - хамгийн дээд үнэ)	
② Ихэнх нийтлэг үнэ	
③ Килограмм тутмын үнэ (хамгийн доод үнэ - хамгийн дээд үнэ)	
④ Бусад бүтээгдэхүүнтэй харьцуулах: Бусад бүтээгдэхүүнтэй харьцуулбал хямдхан байна уу, өндөр үнэтэй байна уу?	

ЗӨГИЙН АЖ АХУЙН НЭГДСЭН ГАРЫН АВЛАГА

Нийлүүлэлт
① Борлуулалтын байршил: Олон нийтийн супермаркет, дээд зэрэглэлийн супермаркет, их дэлгүүр, шууд борлуулах
② Борлуулах арга: Супермаркетад даатгах, нүүр тулж уулзах, гэрт нь хүргэх, утсаар захиалга авах г.м
③ Тээвэрлэх арга: Хувийн машин, ачаа тээвэрлэгчээр, галт тэргээр г.м
Зар сурталчилгаа
① Давуу тал: Эрүүл ахуй, чанар, баталгаатай байдал, үнэ, нийгэмд оруулж буй хувь нэмэр, амтлаг байдал
② Давуу байдлын дэлгэрэнгүй агуулга: Үйлдвэрлэлийн түүх, зөгийчийн талаарх мэдээлэл, хүрээлэн буй орчноо хамгаалах хүчин зүтгэл, зөгийн аж ахуйдаа гол анхаарч хэрэгжүүлж буй зүйлс г.м
③ Зар сурталчилгааны арга
Тэмдэглэл: Танд хэрэг болсон зүйл, хэрэггүй гэж бодсон зүйл, дуурайхыг хүссэн зүйл, танд төрсөн өөрийн санаа

