12. “БҮТЭЭГДЭХҮҮН” БОЛГОН БОРЛУУЛАХ

12-1. Таны зөгийн балыг “Бүтээгдэхүүн” болгон
борлуулах үеийг төсөөлье 209
12-2. Төсөөлж байгаа борлуулалт = Ирээдүйн зорилт 210

12-1. Таны зөгийн балыг “Бүтээгдэхүүн” болгон борлуулах үеийг төсөөлье

Энэ хүртэл бид зах зээлийн тухай, өөрийн үйл ажиллагаа болон бусад компани (өрсөлдөгч)-ийн талаар тодорхой эргэцүүлж үзлээ.

Одоо та ямар зөгийн балыг ямар бүтээгдэхүүн болгож, хэнд борлуулах вэ? Хэдэн төгрөгөөр хаана борлуулах вэ?

- Хэрэглэгч зөвхөн таны зөгийн балыг сонгоход хүргэх онцлог юу вэ?
- Хэнд зарах вэ? (Нас, хүйс, амьдралын хэв маяг, оршин суугаа газар, боловсрол, үнэт зүйл, худалдан авах чадвар)
- Хэрэглэгчид юу хүсч байна вэ?

Таны бүтээгдэхүүн ямар зөгийн бал вэ?

- Таны “Бүтээгдэхүүн” хэмээн тогтоох стандарт юу вэ? (таны өөрийн дүрэм)
- Бүтээгдэхүүний харагдах байдлыг хэрхэн шийдэх вэ? (сав, баглаа, загвар)
- Үнийг хэрхэн тогтоох вэ?
- Хаана борлуулахыг хүсч байна вэ? (хэрэглэгч)
- Ямар зар сурталчилгаа хийх вэ? Яаж давуу байдлаа илэрхийлэх вэ?
- Хэрхэн байнгын хэрэглэгчтэй болох вэ?

	Ерөнхий байдал
Таны зөгийн балны давуу тал	【Зөгийн балны онцлог, дүр төрх】
Та ”бүтээгдэхүүн”-ээ хэрхэн борлуулах вэ?	【Бүтээгдэхүүний онцлог】
Ямар хүн худалдаж аваасай хэмээн хүсч байна вэ?	【Үйлчлүүлэгчийн нас хүйс, үнэт зүйлс г.м】

⇩

	Хүрэх үр дүн
Бүтээгдэхүүний стандарт	
Бүтээгдэхүүний гадаад байдал	
Үнэ	
Худалдан авагч, борлуулах газар	
Зохистой зар сурталчилгаа, борлуулах арга	

12-2. Төсөөлж байгаа борлуулалт = Ирээдүйн зорилт

Та бүтээгдэхүүнээ хир хэмжээгээр зарахаар төлвлөж байна вэ?
Ирэх жилд хэдэн төгрөгний борлуулалт хийнэ гэж төсөөлж байна вэ?

Гарчиг	Зорилт
Жилийн борлуулалтын зорилт хэд байх вэ?	
Ямар хэмжээтэй зөгийн балыг хэдэн төгрөгөөр зарвал зорилтдоо хүрч чадах вэ?	

Зорилтдоо хүрэхийн тулд та юу хийж чадах вэ гэдгийг эргэцүүлж үзээрэй.

Зорилт ба “Одоо” хоёрын ялгаатай талыг тодруулъя.

- Юу дутагдаж байна вэ?
- Юуг сайжруулах шаардлагатай байна вэ?

Өөрийн зөгийн аж ахуйг эргэн харцгаая.

Таны зөгийн аж ахуй ямар нөхцөлд үйл ажиллагаа явуулдаг вэ?
Ашиглах боломжтой зүйлсийг цэгцлэе.

➡ 10-2 Одоо байгаа нөөц
➡ 10-3 Орчин нөхцөл

Өмнөх борлуулалтандаа дүгнэлт хийх

- Одоогийн борлуулалтаа эргэн харна уу.
- Ямар бүтээгдэхүүнийг хэнд зарж хэдэн төгрөгийн ашиг олсон бэ?
- Хамгийн сайн борлуулалттай бүтээгдэхүүн юу вэ? Хамгийн их ашиг олдог бүтээгдэхүүн юу вэ?
- Хаана хамгийн сайн зарагддаг вэ? Тэнд юу хамгийн сайн зарагдаж байна вэ?

[Сүүлийн улирлын борлуулалтын үр дүн]

※ Бүтээгдэхүүнээр эмхлэх

Бүтээгдэхүүн				Гол худалдан авагч	Борлуулалтын орлого	Бүтээгдэхүүний зардал (сав, шошго)	Орлого, зардалын зөрөө
Нэр (Балт ургамлаар)	Савалгааны хэлбэр, төрөл	Хэм жээ	Нэгж үнэ				

※ Худалдан авагчаар эмхлэх

Худалдан авагч тал	Борлуулалтын нийт хэмжээ	Бүтээгдэхүүн				
		Нэр (Балт ургамлаар)	Хэлбэр	Хэмжээ	Нэгж үнэ	Борлуулалтын орлого

Таны зорилт болон одоогийн байдал хоорондын ялгааг олж тогтоох

- ✓ Таны зорьж буй “бүтээгдэхүүн” болон одоогийн бүтээгдэхүүн хоёрын ялгаа ямар байна вэ?
- ✓ Зорьж буй борлуулалтын хэмжээ болон өнөөгийн борлуулалт хоорондяамар ялгаа байна вэ?
- ✓ Зорьж буй борлуулах арга болон үйлчлүүлэгч нь өнөөгийн борлуулалтын арга болон үйлчлүүлэгчээс юугаараа ялгаатай байна вэ?

Зорилт ба “одоо” -ийн хоорондын ялгааг арилгах

- Яавал өөрийн зөгийн аж ахуйг зорилгодоо ойртуулах вэ? Бодож үзэцгээе.

Зорилтоо биелүүлэхэд юу шаардлагатай байна вэ?

① **Бүтээгдэхүүн**

Жишээ:

Үйлдвэрлэл: Хир их хэмжээгээр зарах вэ? Жилд хэдэн кг зөгийн бал хураах вэ? Нэг бүлээс хэдэн кг зөгийн бал хураах вэ? Ямар балт ургамалтай бэлчээрээс бал хураах вэ? Үүний тулд зөгий маллагааны төлөвлөгөө бий юу? Зөгий маллагаанд шаардлагатай зардлыг (нүүх гэх мэт) тооцсон уу?

Чанар Сайн чанартай гэдэг үзүүлэлт нь юу вэ? Баталгаатай чанар гэж юу вэ? Цувралын хяналтыг хэрхэн шийдэх вэ?

Амт: Амтны талаар шошгон дээр бичих, балт ургамлаа сонгох, янз бүрийн амттай бүтээгдэхүүн бэлтгэх, өөрийн болон хэрэглэгчийнхээ дуртай амтыг мэдэх, амтыг оноогоор дүгнэж хянах, хэрэглэгчид амталж үзээд худалдаж авдаг байх

Баталгаа: Шинжилгээ хийх байгууллагад хандах, MNS 6294:2019–д нийцүүлэх, малын эмчтэй гэрээ хийж гарал үүслийн гэрчилгээ авах

Загвар: Загвар зохиогчтой зөвлөлдөх, интернетээр янз бүрийн загвар үзээд загвараа гаргах, олон төрлийн бүтээгдэхүүнийг сайтар ажиглах,

Сав Шил савыг өөрөө импорлох боломжтой эсэхийг интернэтээс хайж үзэх, шил борлуулдаг компанитай холбогдох, дахин ашиглаж болохуйц шилний нөөцийг хайх

Зорилтоо биелүүлэхэд юу шаардлагатай байна вэ?

② **Үнэ өртөг**

- ✓ Бүтээгдэхүүний үнийг хэрхэн тогтоох вэ?
- ✓ Тогтоож байгаа үнэ нь тухайн бүтээгдэхүүний үнэ цэнэ болон худалдан авагчдад тохирч байна уу?
- ✓ Үнэ ба хэмжээ хоорондын харьцаа тэнцвэртэй байна уу?
- ✓ Энэхүү үнээр борлуулалтын дээд талын зорилгод хүрэхийн тулд хэдэн ширхэг борлуулах вэ?
- ✓ Энэ үнээр зарж чадах уу?
- ✓ Үнийг илүү хямдруулах боломж байна уу
- ✓ Эсвэл үнийг илүү өсгөх шаардлагатай юу?

Зорилтоо биелүүлэхэд юу шаардлагатай вэ?

③ Худалдан авагч · Борлуулах газар

Жишээ:

@ Үзэсгэлэн худалдаанд зармаар байна.

Оролцох хүсэлтээ хэрхэн өгөх вэ? Төлбөр шаардлагатай юу? Зохион байгуулагчаас нь асууж тодруулах уу? Давуу талаа яаж илэрхийлэх вэ?

@ Супермаркетад зарахыг хүсч байна.

Супермаркеттай яаж гэрээ байгуулах вэ? Суперматркетаас асуух уу? Танилуудаас чинь гэрээ байгуулсан хүн байгаа юу? Шимтгэл болон зарагдсан бүтээгдэхүүний мөнгөө хэрхэн цуглуулах гэх мэт гэрээний агуулгад сэтгэл хангалуун байж чадах уу? Хүргэлтийн арга зам болон тээвэрлэлтийн зардлыг хэрхэн шийдэх вэ?

@ Интернетээр зарахыг хүсч байна.

Хэрэглэгчидтэй холбоотой сайтыг судалж үзэх үү?
Хэрэглэгчдэд хэрхэн яаж хүргэх вэ?

@ Зөгийн балны үйлдвэрлэгчдэд зарахыг хүсч байна.

Үйлдвэрлэгч компаниас тавих зөгийн балны үзүүлэлтүүд юу вэ?
Төлбөр, тээврийн зардал гэх мэт гэрээнд ямар зүйлүүд тусгасан бэ? Сургалт, гарын авлага тараах үйл ажиллагаа байвал хүсэлтээ өгье

※ Тус бүрийн зардал болон төлбөрөө буцааж цуглуулах хүртэлх хугацаа, бэрхшээл зэргийг харгалзаж үзээрэй.

Зорилтоо биелүүлэхэд ямар зүйлс шаардлагатай вэ?

④ Сурталчилгаа, борлуулалтыг идэвхжүүлэх үйл ажиллагаа Жишээ

- ✓ Хэнд зориулж ямар мэдээлэл илгээх вэ? Таны болон таны бүтээгдэхүүний онцлог чанар юу вэ?
- ✓ Мэдээлэл цацах ямар арга зам байна вэ?
  - = Интернэт/ үзэсгэлэн/ компанийн вэб хуудас/ сонин/ TV-ийн зар сурталчилгаа
  - = Түүний зардал хэд вэ? Зардал гаргах хэмжээний үнэ цэнэ байна уу? Хэн мэдээлэл цацах вэ?
  - = Таны өөрийн хийж чадах зар сурталчилгаа юу вэ?
  - = Зар сурталчилгааны компани болон борлуулалт идэвхжүүлэгч бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгч компаниар хийлгүүлэхийн сайн тал нь юу вэ? Гэсэн хэдий ч зардал гаргах хэмжээний үнэ цэнэтэй байх хэрэгтэй.

Хөрөнгө оруулах талаар бодож үзэх.
Юунд ашигладаг вэ? Зардлын тэмдэглэл хөтөлж үзэцгээе.
Жилийн нийт дүгээр зардлаа гурван төрөлд хуваая.

- Хөрөнгө оруулалт＝Ирээдүйд үр ашиг авчрах зардал
- Хэрэглээ (шаардлагатай болон шардлагагүй)＝Одоо шаардагдаж буй зардал
- Судлаагүй зарлага ＝Үргүй зардал

Төлөвлөгөө боловсруулъя.

- ✓ Ямар бүтээгдэхүүнийг ямар хэмжээгээр үйлдвэрлэж, хэдэн төгрөгөөр худалдаалах вэ? = Зорьж буй бүтээгдэхүүнээ үйлдвэрлэхийн тулд хэдэн хүртэл хэдэн бүл зөгий бүрдүүлэх вэ, аль бэлчээрээс, ямар цэцгийн гаралтай балыг хэзээ хүртэл хураах боломжтой вэ?
- ✓ Ирэх улирлын бэлтгэлийг хэзээнээс эхлээд хэзээ бэлэн болгох вэ?
- ✓ Үр ашгийг нэмэгдүүлэх хүчин зүйлүүд байна уу, тогтвортой байдлыг хангах үндэс суурь байна уу?
- ✓ Үүнд шаардлагатай хөрөнгө оруулалт нь юу вэ, хөрөнгө оруулалт хийгээд үр ашигтай юу?

- ”Менежментийн төлөвлөгөө”
- ”Энэ жилийн зөгийн аж ахуй эрхлэхэд шаардлагатай хөрөнгө оруулалтын төлөвлөгөө”
- ”Бал хураах хүчтэй бүл бэлтгэх & Бал хураалтын төлөвлөгөө”

Бодит үйл ажиллагаагаа эргэн харахдаа дараах зүйлсд анхаалаа хандуулна уу.

- ✓ Зорилт болон одоогийн нөхцөл хоорондын ялгаа арилсан уу?
- ✓ Хүндрэлтэй зүйл нь юу вэ?
- ✓ Байгаль орчны өөрчлөлтөнд арга хэмжээ авах боломжтой юу?
- ✓ Ямар арга зам байж болно гэж бодож байна вэ?
- ✓ Ирэх жилийн үйл ажиллагаанд зориулж хэрэгжүүлэх шаардлагатай зүйл бий юу? (Багаж хэрэгсэл худалдаж авах, борлуулалтын шинэ суваг нээж олох, суралцах, сүлжээ бий болгох г.м)

Маягт ”Эргэн харах” → Ирэх жилийн менежментийн төлөвлөгөө, Хөрөнгө оруулалтын төлөвлөгөө, Бал хураах хүчтэй бүл бэлтгэх, Бал хураалтын төлөвлөгөө засварлах, боловсруулах

”Энэ жилийн зорилт”, “3 жилийн дараах зорилт”, “5 жилийн дараах”