

13. ЗӨГИЙН БАЛЫГ БРЭНД БҮТЭЭГДЭХҮҮН БОЛГОН ХӨГЖҮҮЛЭХ



13-1. Фенүүдээ нэмэгдүүлээрэй	219
13-2. Та брэндийг бий болгоход баримтлах өөрийн гэсэн зарчимтай байх шаардлагатай	221
13-3. Бүтээгдэхүүнээ борлуулах бэлтгэл хийцгээе!	227

Брэнд гэж юу вэ?

Бусдаас ялгарах онцлог байдал нь үйлчлүүлэгчдийн сэтгэлд хоногшин үлдсэн бүтээгдэхүүн болон үйлчилгээ юм.

Брэнд бол зөвхөн шанел, гуччи зэрэг өндөр зэрэглэлийн бүтээгдэхүүнд байдаг ойлголт биш юм. Өрхийн үйлдвэрлэлээр бий болсон бүтээгдэхүүн брэнд болон хөгжих явдал олон улсад өргөжин тэлсээр байна. Гэвч “зөвхөн танай зөгийн балыг л хэрэглэмээр байна” гэсэн бодлыг хэрэглэгчдэд төрүүлэхүйц бүтээгдэхүүн бэлтгэж чадсан тохиолдолд үйлчлүүлэгчийн тоог нэмэгдүүлэх гэсэн зорилго биелэгдэх учиртайг анхаарна уу.

Таны зөгийн бал брэнд болж чадвал ашиг орлого нэмэгдээд зогсохгүй, худалдан борлуулах цаг хугацаа мөн зар суртчилгаанд зарцуулах зардал хэмнэгдэх болно.

Брэнд бүтээгдэхүүнд дараах давуу талууд бий болдог.

- Бусад өрсөлдөгч бүтээгдэхүүнээс ялгарах
- Нэмүү өртөг дээшилж үнэ тогтоох давуу эрхтэй болох
- Бизнес хамтрагчтай болж хамтран ажиллах
- Ажилтнуудын урам зориг, хүсэл эрмэлзэл дээшлэх
- Хууль, эрх зүйн хамгаалалт авах эрхтэй болох



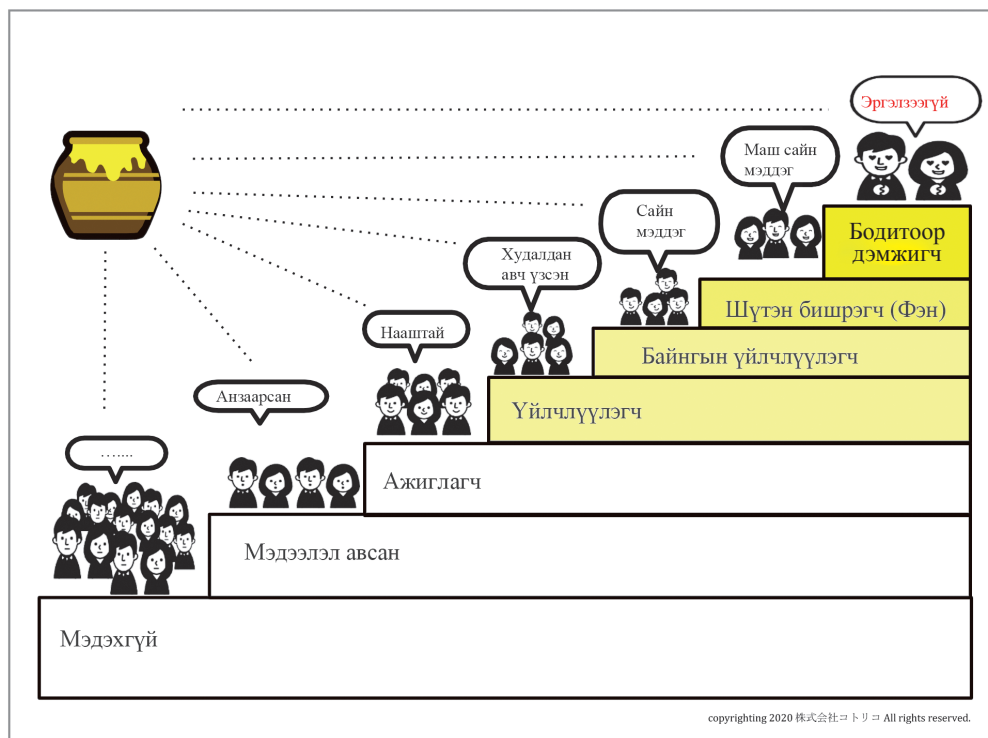
13-1. Фенүүдээ нэмэгдүүлээрэй

Маш олон хэрэглэгч (хувь хүн, ресторан хүнс үйлдвэрлэгч гэх мэт) зөгийн бал худалдан авахаар хайж байдаг. Нөгөө талдаа зах зээл дээр олон янзын зөгийн бал, их хэмжээгээр борлогдохоор эзнээ хүлээж байдаг.

Та Улаанбаатар хотын олон хүнтэй гадаа талбайд олон зөгийчдийн хамт зөгийн балны худалдаа хийж байна гэж төсөөлж үзээрэй. Тэнд маш олон хүнтэй байна.

Та тэдгээр хүмүүсийн дотроос зөгийн бал хэрэглэгчийг яаж олох вэ? Эсрэгээрээ явал тэдгээр хэрэглэгчид таны зөгийн балыг сонгохоор зорьж ирэх вэ? Энэ нь аль аль талаасаа бие биенээ олоход хэцүү буюу төсөөлж хэлбэл элсэн дундаас хэрэгтэй ширхгээ таньж олох мэт зүйл юм. Тэгэхээр брэнд хөгжүүлэх гэдэг бол элсний нэгээхэн ширхэг болох та болон таны бүтээгдэхүүнийг тод томруун харагдуулж олоход амархан болгохын төлөөх арга юм.

Таны эргэн тойрон таныг, танай зөгийн балыг тухай огт мэдэхгүйгээс эхлээд таныг дэмждэг хүртэл олон янзын хүмүүс байдаг.



Огт мэдэхгүй хүмүүс маш олон байгааг харж байна. Түүний дээр таны бүтээгдэхүүний тухай мэдээлэл авсан боловч худалдан авч үзээгүй хүмүүс байна. Дараа нь таны бүтээгдэхүүнийг найдвартай гэж хардаг боловч хаахан худалдан авч үзээгүй хүмүүс байна. Түүнээс дээш хэсэг (шар өнгөтэй) ямар нэгэн байдлаар худалдан авалт хийсэн хэсэг ба энд ямар ямар хүмүүс байдаг бол. Үйлчлүүлэгч хэсэг бол нэг удаа ч болов худалдан авалт хийсэн хүмүүс юм. Байнгын үйлчлүүлэгч хэсэгт нэгээс дээш 100 хүртэл удаа худалдан авалт хийсэн хүмүүс багтдаг. Харин шүтэн бишрэгч хэсэг бол таны зөгийн баланд дуртай бөгөөд хэрэглэх болгондоо сэтгэл дүүрэн болдог хүмүүс юм. Эдгээр фэнүүд нь таны зөгийн балыг бусдад суртачлах хэмжээний итгэл бий болсон хэсэг байдаг. Дэмжигч хэсэг бол “би энэ зөгийн балтай учраагүй бол” гэж боддог танай зөгийн баланд сэтгэл зүрхээрээ дурласан, таныг үзэсгэлэн худалдаанд оролцоход биечлэн очиж тусалдаг хэсэг юм.

Худалдан авагчийг хэрхэн нэмэгдүүлэх вэ?



Байнгын үйлчлүүлэгч, фэн, дэмжигчийн тоог улам нэмэгдүүлэх нь чухал бөгөөд үүний тулд та зөгийн балаа брэнд болгон хөгжүүлэх шаардлагатай билээ.

13-2. Та брэндийг бий болгоход баримтлах өөрийн гэсэн зарчимтай байх шаардлагатай.

Үүнд:

- ✓ Чанарыг эрхэмлэх дүрэм
- ✓ Зар сурталчилгаанд ашиглах өнгө, дизайны дүрэм
- ✓ Үйлчлүүлэгчтэй харьцах дүрэм
- ✓ Үзэсгэлэн худалдаанд оролцох зохион байгуулалтын дүрэм
- ✓ Онлайнд (Facebook гэх мэт) суртчилгаа хийх дүрэм

- *Иймээс зарим зүйлийг танаас асуумаар байна.*

Зөвхөн өтгөн (Чихрийн хэмжээ 80%-иас дээш), гадны хольцгүй, эмийн бодисын бохирдолгүй зөгийн бал борлуулдаг гэдгээ баталгаажуулж байна уу?

Үүний тулд малын эмчтэй гэрээгээр хамтран ажиллаж зөгийн балныхаа гарал үүслийг баталгаажуулах явдал юм. Мөн бэлэн болсон бүтээгдэхүүнээ итгэмжлэгдсэн лабораторид шинжлүүлж стандартад нийцэж буй эсэхийг баталгаажуулсан байх шаардлагатай байдаг.

- *Танай аж ахуй өөрийн лого-г бэлтгэсэн үү?*

Лого гэдэг нь танай аж ахуйн нэрийн загвар дүрс юм.

Тэгэхээр мөн аж ауйдаа нэр өгсөн үү? Та энэ тухай бодож үзээрэй.

Жишээлбэл: фэйсбүүк, ЖАЙКА гэсэн лого-г та сайн мэднэ шүү дээ.

BeeDeer-MONGOL 2 гэсэн лого та бүхэнд дотно санагдаж байгаа байх. Иймээс танайх лого-той байснаар үйлчлүүлэгч түүнийг харах болгондоо санах ба улмаар сэтгэлд нь хоногшиж үлдэх болно.

- *Та нэрийн хуудас бэлтгэсэн үү?*

Та нэрийн хуудастай бол таны хамтрагч тантай холбогдоход хялбар болдог. Тухайлбал тантай холбогдсон хамтрагч тань танд үзэсгэлэн худалдаанд



оролцох, ТВ-ийн ярилцлагад оролцох, зэрэг санал тавихыг үгүйсгэхгүй. Хэрэв нэрийн хуудсаа хамтрагчдаа өгөөгүйгээс танд дээрх болоод бусад боломж ирэхгүй ч байж магадгүй. Иймээс нэрийн хуудсаа бэлтгээд байнга цүнхэндээ байлгаж занших шаардлагатай.

- *Зөгийн аж ахуйн танилцуулга хуудас байгаа юу?*

Танилцуулга хуудсанд аж ахуйн тухай товч мэдээлэл, бүтээгдэхүүний зураг, балт ургамлын зураг зэрэг бусад зүйлүүд багтаж болно. Үүнийг нэрийн хуудасны хамт шинэ үйлчлүүлэгчид өгөхөөр бэлтгэх хэрэгтэй байдаг.

- *Сурталчилгааны дарцаг байгаа юу?*

Үүнийг үзэсгэлэн худалдаа, бусад арга хэмжээ, өөрийн дэлгүүр зэрэг газруудад хэрэглэдэг ба хүмүүсийн анхаарлыг маш сайн татаж чаддаг зүйл юм.

- *Жигд хувцас (uniform) бэлтгэсэн үү?*

Олуулаа ажилаж байх үедээ жигд хувцастай байх нь багаар хамтран ажиллаж буй байдлыг илтгэх болно. Мөн ганцаараа эсвэл гэр бүлээрээ аж ахуй эрхэлж буй тохиолдолд цамц, хормогч, зангиа зэрэг дээр өөрийн аж ахуйнхаа нэрийг бичсэн байх нь үйлчлүүлэгчид итгэлтэй, найдвартай сэтгэгдлийг төрүүлж байдаг.

Иймээс танай аж ахуйн жигд хувцас нь үйлчлүүлэгчдийн сэтгэлд хоногшин үлдэх болно.

Та бүхэн зөгийн бал хийх шил, савныхаа хэлбэр хэмжээ, загварт мэдээж анхаарч байгаа. Харин үйлчлүүлэгчийн гарт хүргэх тор, уутан дээр лого, компанийхаа нэрийг бичих нь бас ач холбогдолтой.



- *Интернет орчинд сурталчилгаа хийх тухайд.*

Тухайлбал зөвхөн хувийн фэйсбүүк хаягтай байхаас гадна зөгийн аж ахуйдаа мөн фэйсбүүк хуудастай байж болно. Энд зөгийн бүтээгдэхүүний мэдээллийг байршуулахаас гадна хэзээ хаана борлуулалт хийх, аж ахуйн үйл ажиллагаагаа танилцуулах болон зураг, видео бичлэгээр мэдээлэл оруулах нь үйлчлүүлэгчээ нэмэгдүүлэх нэг боломж байдаг.

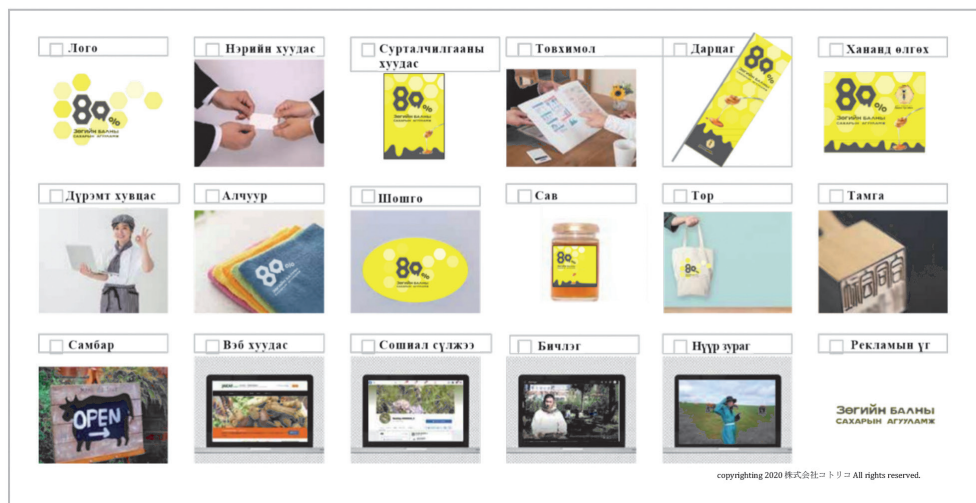
Мөн вэб хуудастай байж болох ба маркетинг, борлуулалтын гол сувгуудын нэг юм.

Эдгээр санаанууд нь танд давуу талыг бий болгож, өөрчлөлт авч ирэх болно.

Та доорх зурган дээрх санаануудыг бүгдийг хэрэгжүүлэхийг зөвлөхгүй ч анхаарлаа хандууларай.

Гэхдээ бусдыг дуурайж болохгүй ба ингэснээр борлуулалт сайжирдаггүй.

Зөвхөн өөрийн брэнд зөгийн балыг бий болгохын тулд дараах зүйлүүдэд анхаарах нь зүйтэй байна.



Үүнд:

- ✓ Савны хэлбэр
- ✓ Шошгоны дизайн
- ✓ Өндөр чанар
- ✓ Балт ургамлын гарал үүсэл
- ✓ Ямар түүхтэй онцлогтой вэ?
- ✓ Ямар онцлогтой вэ?



©2020 株式会社コトリコ All rights reserved.

Бусдаас ялгарах өнгө, дизайны дүрэмтэй болох шаардлагатай тухай дээр өгүүлсэн. Энэ нь бусдаас ялгарах байдлыг бий болгодог.



Зөвхөн танай зөгийн балыг л хэрэглэмээр байна гэдэг сэтгэгдлийг үйлчлүүлэгчид төрүүлэх хүчин зүйлүүдийн нэг нь таны бүтээгдэхүүний бусдаас ялгарах байдал бөгөөд өнгөний болоод үсгийн фонтын сонголт чухал үүрэг гүйцэтгэх болно.



- Та бүтээгдэхүүнийхээ онцлог давуу талыг хэрхэн тодорхойлох вэ?

Өндөр чанартай	● — ● — ● — ● — ●	Чанаргүй
Нэр хүндтэй	● — ● — ● — ● — ●	Нэр хүндгүй
Бэлэгний	● — ● — ● — ● — ●	Ердийн
Амттай	● — ● — ● — ● — ●	Амтгүй
Гоёмсог	● — ● — ● — ● — ●	Энгийн
Орчин үеийн	● — ● — ● — ● — ●	Уламжлалт

Эдгээр шугам бүрийн голын цэгийг дунд зэрэг гэж үзвэл таны бүтээгдэхүүн баруун эсвэл зүүн талын хаана нь багтаж байгааг бодож үзнэ үү. Мэдээж зүүн гар талд багтаж байх нь чухал байна.

- Ялгарах байдлаа ямар өнгөөр хэрхэн илэрхийлбэл зохимжтой вэ?



Та бүхэн бүтээгдэхүүн болгон бэлтгэсэн зөгийн балныхаа шошгонд ямар өнгө ашигладаг вэ?

Дунд хэсэгт тод өнгөнүүд нэг нь нөгөөгөөсөө үүсэн мэт дарааллаар байрласан байна. Зүүн гар талын хэсэг бол дунд хэсэг дэх тод өнгөн дээр цагаан өнгийг нэмж зөөлөн, эелдэг байдлыг илэрхийлсэн өнгө үүссэн байна. Харин баруун гар талын хэсэг бол дунд хэсгийн өнгөн дээр хар өнгийг нэмэхэд хүнд өнгө үүсдэг.

Дунд талын хэсэг бол хөгжилтэй, цоглог төрхтэй. Зүүн талынх бол зөөлөн, байгалийн уур амьсгалыг бодогдуулахаар байдаг бол харин баруун талынх нь үйлчлүүлэгчдэд итгэлтэй, өндөр зэрэглэлийн гэсэн дүр төрхийг харуулдаг.

- Та аль зөгийн балыг худалдаж авахыг хүсэж байна вэ?

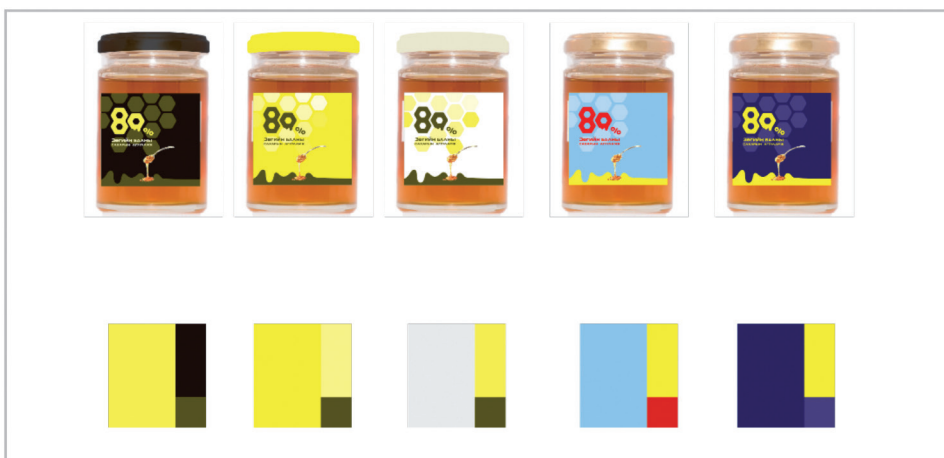


Аль нь хамгийн сайхан амттай юм шиг харагдаж байна. Хэрэв та үйлчлүүлэгч байсан бол алийг нь худалдаж авах байсан бэ?

Зүүн талынх нь арай үнэтэй болов уу гэж харагдаж байна. Дунд талынх нь гоё амттай гэмээр, харин баруун талынх нь чанартай мэт харагдаж байна.

Гэвч алийг сонгох нь хүн бүрийн хувьд амтны таашаал зэргээс шалтгаалж өөр тул энэ нь зөв буруу гэх зүйл байхгүй юм.

- Өнгөний сонголтыг зөв хийцгээе!



Шошго хийхдээ бүтэн жилийн турш хичээж бэлтгэсэн балаа сайхан харагдуулахын тулд өнгөний сонголтонд анхааралтай хандацгаая. Хамгийн гол нь өнгийг сонгохдоо бусдыг дууриах биш өөрөө шийдвэрлэх нь чухал байдаг.

Танай бүтээгдэхүүн, түүний төрлүүд (бүтээгдэхүүний шугам) нь үйлчлүүлэгчид ямар сэтгэгдэл төрүүлээсэй гэж хүсэж байгаагаа бодож үзээрэй. Зөгий балаа цуглуулсан байгалийн гоо үзэсгэлэн, балны амт чанар, бэлтгэсэн хүний сайхан, хөөрхөн зэрэг төрөл бүрийн дүр төрх өнгөөр илэрхийлэгдэж байдаг.

Тэгээд өнгөө сонгосон бол тэр өнгөө үйлчлүүлэгчийн сэтгэлд хоногштол удаан хугацаанд өөрчлөлгүй хадгалаарай. Иймээс ямар өнгөний сонголт хийхээ сайтар бодогцооё.

- *Шилийг зөв сонгохын давуу тал юу вэ?*

Жишээлбэл: адилхан зөгийн бал боловч хөөрхөн эгдүүтэй шилэнд савлахад түүнийг залуу хэрэглэгч нар сонгож авдаг тохиолдол байдаг.

Эцэст нь ялгарах онцлог давуу талаа илтгэсэн бүтээгдэхүүн бий болгоцгооё.



- *Та үзэсгэлэн худалдаанд оролцоход анхаарах зүйлүүдийн тухай бодож байсан уу?*

Лангуу, павилондоо анхаарал татахуйц өнгө дизайнтай орчныг бүрдүүлэх нь хамгийн чухал юм. Анхаарал нь татагдсан үйлчлүүлэгч танай лангуун дээр ирж зогтусах болно. Энэ үед танилцуулга материалд анхаарлыг нь хандуулахын зэрэгцээ тэдний мэдэхийг хүссэн зүйлийг тайлбарлах нь чухал юм. Тухайлбал: чанартай зөгийн балыг олж сонгох арга, балт ургамлаас хамаарсан үнэр, өнгө, амтны ялгаатай байдал, зөгийн аж ахуйн тухай гэх мэт.

Үйлчлүүлэгч нарт зөвхөн танай балыг л авмаар байна гэсэн сэтгэгдэл төрүүлцгээе. Харин бусдын загвар дизайныг дуурайсан, өгч буй мэдээлэл нь үндэслэлгүй бол үйлчлүүлэгч эргэлзэж дахин хандахгүй болдог. Эдгээр зөвлөгөөг сайтар анхаарч ажиллацгаая.



Энд анхаарал татахуйц болгож чадсан байна.



Анхаарал нь татагдсан үйлчлүүлэгч зогсож хардаг, энэ үед тэдэнд мэдэхийг хүссэн зүйлийг тайлбарлах нь чухал.

13-3. Бүтээгдэхүүнээ борлуулах бэлтгэл хийцгээе!

Худалдан авагчийн анхаарлыг татаж өөрийн бүтээгдэхүүний онцлог болоод шинж чанарыг үгээр, үсгээр, фото зургаар, тоогоор илэрхийлэх боломжтой. Зөгийн балны амт, үнэр, өнгийг үгээр илэрхийлцгээе.

Ямар амттай вэ?

Чихэрлэг

Исгэлэн

Гашуун

Тосорхог, нэг амт нь
илүү их байх

Гүн болоод хүнд

Амт нь тод

Хүчтэй

Тансаг, гоёмсог

Нарийн нямбай

Сэтгэл сэргэм амт

Тодорхой

Зөөлөн амттай

Өвөрмөц амттай

Хурц амттай

Ямар үнэртэй вэ?

Цэцэгсийн үнэртэй

Жимсний үнэртэй

Жүр, цитрус жимсний
үнэртэй

Алим шиг үнэртэй

Гаа шиг үнэртэй

Сэнгэнэсэн үнэртэй

Шинэхэн сэргэм үнэртэй

Тансаг гоёмсог үнэртэй

Самар шиг үнэртэй

Хээр талын үнэртэй

Хөрсний үнэр

Хурц, хамар цоргим үнэр

Халуун ногооны үнэртэй

Амьтны үнэртэй

Ямар өнгөтэй вэ?

Өнгөөгүй

Тунгалаг

Шар

Алтан шар

Улаан

Улбар шар

Хуван өнгө

Хүрэн

Ногоон

Цэнхэр туяатай өнгө

Улаан туяатай өнгө

Бараан

Гэрэлтэй

Тод

Бүдэг

Та бүхэн үйлчлүүлэгчдэд үнэн зөв мэдээллийг хүргэж, бусдыг дуурайлгүйгээр, өөрийн гэсэн ялгарах байдал бий болгож амжилттай борлуулалт хийгээрэй.