

ШИНЭ СЭТГҮҮЛ

ТА ӨӨРТӨӨ БИЗНЕС ЗӨВЛӨХ

ӨӨРИЙГӨӨ БЭЛД!

Бизнес эрхлэгчийн 10 ШИНЖ



- Бизнесийн хүчин зүйлс
- Өөртөө итгэж, зэрэг хангалаа бий болго
- Зорилго ба Бизнес
- Загасаа бэлдүүлэх үү, загас барих аргаас суралцах уу?
- Бизнесийн санаа олох
- Ажиллах хүчин
- Үйл ажиллагаагаа төлөвлөх
- Эхлэлтийн хөрөнгө
- Бизнесийн төрөл хэлбэр сонгох
- Зарглаа тооцож, үнэ тогтоох

БИЗНЕСИЙН ӨВРИЙН ДЭВТЭР

итгэлийн утас
1903

\$ ≠
Хэн ч

₮ ≠
Хэзэв ч

¥ ≠
Хаана ч ...
угилдагдах



ёсгүй!

ХҮН ХУДАЛДААЛАХ
ГЭМТ ХЭРГИЙГ
ТАСЛАН ЗОГСООЁ!



Хүйсийн Тэгш
Эрхийн Төв ТББ

Гарчиг

Оршил

1. **Бизнес өөрийгөө бэлд**

Бизнесийн хүчин зүйлс
Өөртөө итгэ зэрэг хандлага
бий болго
Зорилго ба Бизнес
Загасаа бэлдүүлэх үү загас
барих аргатай суралцах уу?

2. **Бизнес гараа**

Бизнесийн санаа олох
Үйл ажиллагаагаа төлөвлөх
Бизнес болон бизнесийн
төрөл хэлбэр сонгох
Ажиллах хүчин
Эхлэлтийн хөрөнгө
Зардлуудаа тооцож, үнэ
тогтоох

3. **Бизнесээ бэхжүүл**

Зах зээлээ судлах
Харилцаа ба зардалгүй
сурталчилгаа
Мөнгөө зөв зарцуулж,
хадгалж сур

4. **Зөвлөмжүүд**



Аливаа улсын нийгэм эдийн засгийн хөгжилд ажилгүйдэл, ядуурал сөргөөр нөлөөлдөг гол хүчин зүйлс яах аргагүй мөн бөгөөд үүнийг бууруулахад тухайн улс орны төр засгаас хэрэгжүүлж буй бодлогоос гадна хувь хүн бүрийн амьдралд хандах хандлага, нийгмийн өмнө хүлээсэн үүрэг хариуцлагаа хэрхэн ухамсарлан ойлгож байгаа зэргээс ихээхэн хамаардаг.

Ажилгүйдэл, ядууралтай тэмцэх хамгийн шилдэг арга бол жижиг бизнесүүдийг бий болгох бойжуулах, тэдэнд бизнес эрхлэх боломж нөхцөлөө бүрдүүлэхэд нь туслах явдал билээ.

Иймд жижиг бизнесүүдийг шинээр эхлүүлэх, зөв чиглүүлэх, бизнес эрхлэх ур чадварыг сайжруулсанаар биз-несийг нь өргөжүүлэх, түүгээр дамжуулан ажлын байр бий болгох, өрх гэрийн амьдралын чанар дээшлэх нь манай нийгмийн чухал асууд-луудын нэг мөн.

Энэхүү ном нь шинээр бизнес эрхлэх хүсэлтэй иргэд, жижиг бизнест эрхлэгчдэд зориулагдсан бөгөөд аль болох онолын бус үг хэллэг ашиглан, ойлгомжтой, бизнестээ авч хэрэгжүүлэхэд дөхөм байх талаас нь нилээд анхаарч боловсруулагдсан юм.

Ерөнхий агуулгыг дараахь 4 үндсэн сэдвийн хүрээнд багтаасан.
Үүнд:

1. Бизнес өөрийгөө бэлд
2. Бизнесийн гараа
3. Бизнесээ бэхжүүл
4. Бизнесүүдийн алдаатай жишээнүүд

Та бизнес эхлэхдээ хамгийн түрүүнд өөрийгөө бэлд үүний дараа дараа-гийн алхамуудруу хөл тавь, бусдын туршлагаас суралц, аливаа зүйлийг олж харахад суралц, хэрэгжүүл таны өмнө маш олон боломжууд нээлттэй байна.

Таны бизнест амжилт хүсье.

Зохиогч М. Дэлгэрэхжаргал
Г. Гансүх

БИЗНЕСТ ӨӨРИЙГӨӨ БЭЛД



**Бизнесийн хүчин зүйлс
Өөртөө итгэ, зэрэг хандлага бий болго
Зорилго ба Бизнес
Загасаа бэлдүүлэх үү, загас барих аргаас суралцах уу?**

БИЗНЕСИЙН ХҮЧИН ЗҮЙЛС

Бизнес эрхлэгч нар зориулсан гарын авлагат эерэг сэтгэлгээ ямар ч хамааралгүй гэж бодож байж болно. Гэвч бидний хамгийн эхний алхам буюу хамгийн түрүүнд хийх ёстой ажил бол өөрийгөө зөв хандлагатай, зөв зуршилтай, эргэцүүлэн бодож ирээдүйгээ олж харах чадвартай болгохоос эхэлнэ. Бизнесээ амжилттай авч явахыг хүсэхгүй хүн гэж үгүй. Иймийн тулд та бизнесээ шууд эхлэх гэж яарах хэрэггүй эхлээд өөртэйгөө ажилла, өөртэйгөө дотно танилц дараа нь бизнесээ эхлүүлэхэд хөл тавь.

**Бизнес бол 2 хүчин зүйлээс
хамааралтай байдаг.**

1. Хүний хүчин зүйл
2. Техникийн хүчин зүйл

Хүний хүчин зүйлс

- Бизнесийг эрхлэгч эзэн өөрөө
- Бизнес гар бие оролцож байгаа хүмүүс буюу ажилчид
- Бараа бүтээгдэхүүн нийлүүлэгч нар
- Өрсөлдөгчид буюу ижил төрлийн бизнес эрхлэгчид
- Худалдан авагчид буюу харилцагчид гэх мэт маш олон төрлийн хүмүүсийн оролцоон дээр бизнес явагдаж байдаг.



Таны бизнес хүмүүс хоорондын харилцаан дээр тогтдог. Бизнесийг хэн нэгэн хүн ганцаараа эрхэлдэггүй заавал хүмүүсийн оролцоо, харилцан ашигтай харилцааны үр дүнд явуулдаг. Бизнес бол харилцан ашигтай тохиролцоо ч гэж томъёолсон байдаг.

Бизнес оролцогч хүмүүсийн зөв зохистой харилцаа хамаарлын төв нь бизнесийн эзэн та. Өөрөөр хэлбэл таны бизнесийг тойроод төрөл бүрийн ашиг сонирхол хэрэгцээ бүхий хүмүүсийн тойрог байдаг. Иймд бизнесийн эзэн эдгээр хүмүүсийн тойргийг анхаарлын төвдөө байнга байлгахгүй бол таны бизнест ямар нэгэн эрсдэл учирдаг.

Техникийн хүчин зүйлс

- Мөнгө, санхүү
- Тоног төхөөрөмж
- Ажлын байр
- Тавилга эд хогшил
- Тээврийн хэрэгсэл
- Компьютер техник

Бизнесийг хэн нэгэн хүн ганцаараа эрхэлдэггүй заавал хүмүүсийн оролцоо, харилцан ашигтай харилцааны үр дүнд явуулдаг.



ӨӨРТӨӨ ИТГЭ, ЗЕРЭГ ХАНДЛАГА БИЙ БОЛГО

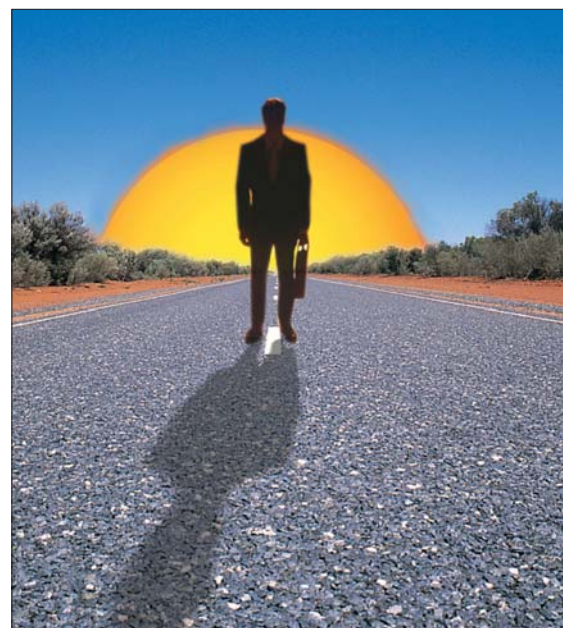
Аливаа зүйлийг олон талаас нь олж хардаг байх нь чухал хэдий ч хамгийн түрүүнд сөрөг бараан талаас нь харах гэж хичээх хэрэггүй. Бүх зүйл хоёр талтай зөвхөн түүнийг хэрхэн яаж олж харахаас л шалтгаалдаг. "Сөрөг бүхэнд эерэг агшин оршиж байдаг" гэж үг байдаг. Хүмүүн биднийг эх дэлхийд мэндлэхэд бизнес эрхлэгч, бизнес эрхлэгч биш гэж ялгаагүй нь лавтай. Хүн бүрт дахин давтагдашгүй авьяас, чадвар байдаг. Та үүнтэй санал нэг байна ууж Жишээлбэл: Та яагаад том бизнес эрхлэгч болж болохгүй гэж, олны танил нэртэй бизнес эрхлэгч нараас та юугаараа дутуу вэж Зөвхөн өөртэйгээ бүрэн танилцаагүй, өөрийн чадвараа нээж чадаагүйгээрээ л ялгаатай. Олны танил нэртэй хүмүүс таниас илүү өөрийгээ таньсан байдаг нь тэдний амжилтын үндэс болдог. Бизнес эрхлэх гэж байгаа бол өөртэйгөө эхлээд танилц, өөртөө итгэ, хүсэл мөрөөдөлдөө үнэнч бай.



Үнэнч байх гэдэг нь маш өргөн утга агуулгатай зүйл юм.

Дараахь 10 чанарын нэгдэл бол үнэнч гэдэг үгийн утгыг илэрхийлнэ.

1. Итгэл үнэмшил
2. Шударга байдал
3. Өөдрөг сайхан үзэл
4. Санаачлагатай , идэвхитэй, шинийг эрэлхийлэгч зан
5. Өгөөмөр харамгүй сэтгэл
6. Тэвчээр хатуужил, тууштай зан төрх
7. Зоримог шийдэмгий байх
8. Зөв арга барилд суралцаж эзэмших чадвар
9. Сайхан сэтгэл
10. Эрүүл саруул ухаан бодол



Үнэнч байхын тулд эдгээрийг мөрдлөг болгож чадвал танд амжилтын зам нээлттэй байх болно.

Засгийн газар улс орны толгойны өвчин болсон эмзэг бүлэг, ядуу өрх, орлого багатай иргэдийн бүртгэлд ормоор байна ууж Үгүй байх гэдэгт итгэж байна. Бусдаар тэжээлгэх сэтгэлгээнээс ангижирч өөр өөрсдийнхөө асуудлыг өөрсдөө шийдэх нь улс орны эдийн засаг болоод таны амьдралд маш их өгөөжтэй. Таныг араасаа олон хүнийг дагуулж бизнесийн талбарлуу зоригтойгоор ороосой гэж хүсэж байна. Энгийн ард иргэд, улс төрчид, төрийн албан хаагчид бүгд л бусдаар тэжээлгэх сэтгэлгээтэй байдаг гэж хэлэхэд хэлэсдэхгүй байхаа. Өөрөөр хэлбэл тэд улсаас өндөр настны тэтгэвэр, төрөл бүрийн тэтгэмж, халамжийн мөнгө хүсэн хүлээж суудаг.

Эрт дээр үеээс монголын ард түмэн үр хүүхдээ хүмүүжүүлэхдээ мөрдлөг болгодог байсан цэцэн мэргэн үгэнд ч хүртэл эл санааг агуулсан байдаг. "Амны билгээс Ашдын билэг" "Санаа зөв бол Заяа зөв" гэх мэт зүйр үгс байдаг. Өөртөө итгэлтэй бай, эерэг сэтгэлгээгээр аливаа зүйлд ханд гэдгийг гадаадын хөгжсөн орнуудын хэн нэгэн суут хүн хэлсэн юм биш монголын ард түмний билэг оюунд байсан үнэт зүйлтэй бид бүрэн танилцаж, суралцаж, ашиглаж чадахгүйд л байгаа юм.

Монгол ардын зүйр цэцэн үгсийн сан бол таны дотно туслагчуудын нэг байж таныг өөрийгөө өөрчлөхөд туслана.



Заавал гаднаас аливаа зүйлийн шалтаг шалтгааныг хайх бус өөрөөсөө эхэл.

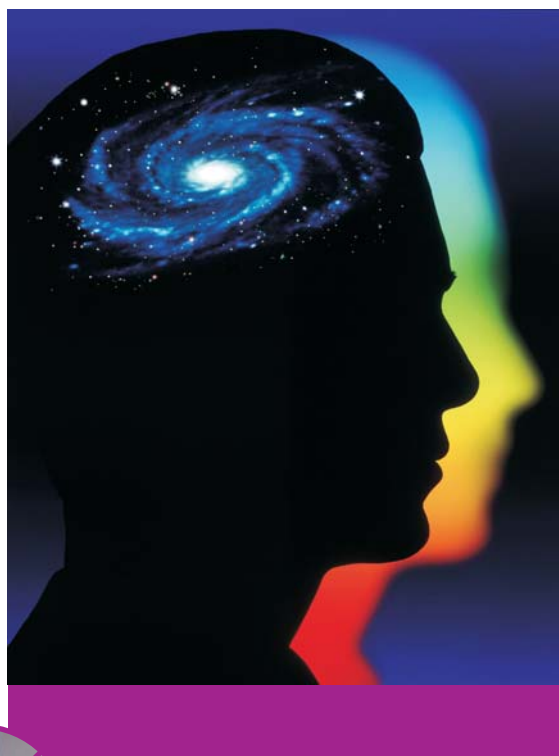
Өөртөө зөв дадал, зуршил бий болго.

Энэ ертөнцийн хамгийн чухал хүн бол таны хувьд та өөрөө. Та чухал хүнтэйгээ уулзаж танилцаарай.



Тэгэхээр Санхүүгийн асуудлаа шийдэх хамгийн шилдэг зам бол сэтгэлгээгээ өөрчлөх

Жишээ нь: Та өөрийгөө дундаж амьдралтай хүн би хийж байгаа зүйлээрээ өдөр хоногоо өнгөрөөж л байвал болно гэж хандаад байвал та юуг ч хожихгүй. Та өөрийгөө баян хүнээр л төсөөл. Та баян гэдэг үгэнд дуртай юужТа өөрийгөө болоод бусдыг одоо байгаагаар нь үнэлэж харах бус байж болохоор нь төсөөлж хар, түүгээрээ бусад хүмүүст урам зориг хайрла. **"Бурмаар тэжээхээр урмаар тэжээ"** гэдэг шиг хэн нэгэн хүний өөрөө олж хараагүй тэр зүйлийг нээж илрүүлэн ажил хэрэг болгох урмыг хайрла.



Та ганц, монгол улс минь 2.6 сая хүн амтай гэтэл та улсаас юу хүлээгээд суугаад байна. Та л өөрийнхөө төлөө тэмцэхгүй бол Засгийн газар таны төлөө болон 2.6 сая хүний бүгдийнх хүсэл зорилгот нийцсэн зүйл хийх үүжХэн тэмүүлж, тэмцэж чадна түүнд хамгийн түрүүнд хожил ирдэг.

"Эерэг сэтгэлгээ бол амжилтын шинжлэх ухаан"

Эерэг сэтгэлгээ ба амжилтын хоорондох орон зайг нэгэн төрлийн аалзны шүлс бүрхэж байдаг түүнийг та байнга цэвэрлэж, сөхөж бай тэгсэн цагт та амжилтын амтыг үзнэ.



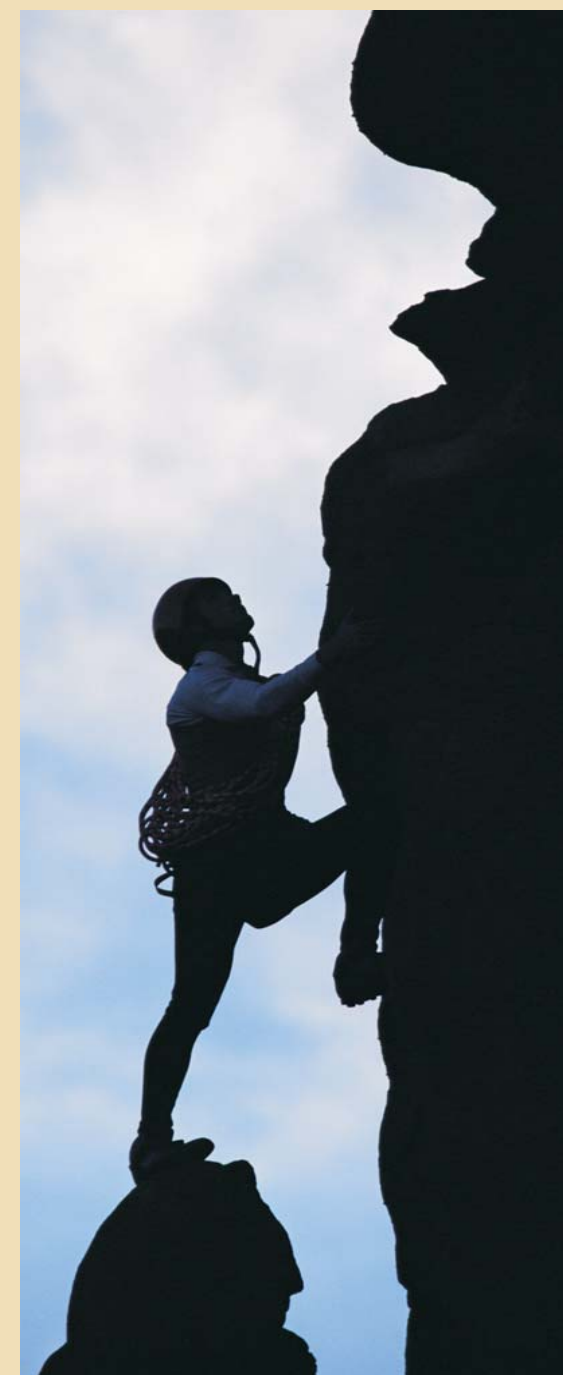
Эерэг сэтгэлгээ

Бэрхшээл Бэрхшээл
Бэрхшээл Бэрхшээл
Бэрхшээл Бэрхшээл
Бэрхшээл Бэрхшээл
Бэрхшээл Бэрхшээл
Бэрхшээл Бэрхшээл
Бэрхшээл Бэрхшээл

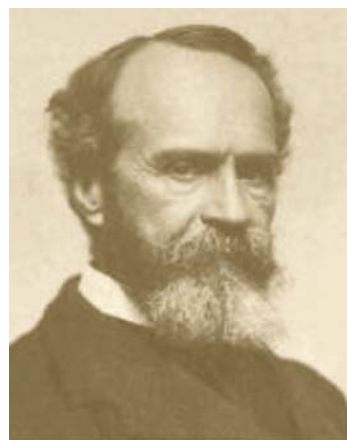


Амжилтын 17 зарчим

1. Эерэгээр хандах
2. Зорилгоо тодорхой болго
3. Нэг алхам илүү алхахад бэлэн бай
4. Нарийн нягт тодорхой сэтгэлгээ
5. Өөрөө өөртөө сахилга баттай бай
6. "Тархины төв"-ийг бий болгох
7. Итгэл үнэмшил өөртөө итгэх итгэл
8. Ухаалаг харилцаатай бие хүн болох
9. Хувийн идэвх санаачлагыг өрнүүлж дайчин бай
10. Урам зориг
11. Өөрийн хүч чадлаа хянан төвлөрүүлж сур
12. Хамтын ажиллагааны давуу талыг мэдэр
13. Ялагдлаасаа сургамж авч дүгнэлт хий
14. Бүтээлч төсөөллийг хэрэглэх
15. Цаг хугацаа, мөнгийг зөв ашиглаж, зөв захиран зарцуулах
16. Эрүүл мэнддээ анхаарал тавьж бай
17. Өөртөө үр ашигтай зуршил суулгахын тулд байгалийн хуулийг ашиглах



Эдгээр зарчим бол уншаад л орхих зүйлс биш гэдгийг мэдэж байгаа байх. Өөрөөр хэлбэл уншаад та амжилтанд хүрэхгүй, цээжлээд ч амжилтанд хүрэхгүй. Зарчмуудын мөн чанарыг ухан ойлгож чадвар болгон өөртөө ашиглах нь чухал.



Агуу их сэтгэл зүйч, философич
Уильям Жеймс:
"Үйл ажиглагаагаа тариалан
урцуулж зуршлагаа хадагж ав, Зуршлага
тариалан урцуулж зан аалиа хадагж
ав, Зан аалиа тариалан урцуулж хувь
зачагаа хадагж ав"
гэж бичсэн бид.



Зуршил хүмүүн биднийг бүтээдэг харин хүн өөрөө зуршлыг сонгож авдаг. Иймд бид өөрийнхөө эерэг сэтгэлгээний хүчээр хүссэн зуршлага өөртөө хөгжүүлж болох бөгөөд үүний төлөө та л ажиллана, алийг нь сонгохоо та шийднэ.

Одоо эдгээр зарчмуудыг нэг нэгээр нь өөртөө байгаа эсэх дээр дүн шинжилгээ хийгээд алийг нь ашиглаж байгаа алийг нь одоо болтол хайхрахгүй орхиж байгаагаа тодорхойлоорой.

Сургамж үгс

- *Итгэл найдвар- энэ бол өөрөө өөртөө ч, өрөөл бусдад ч урам зориг оруулах тэр цаг мөчийн шидэт бүрэлдэхүүн хэсэг*
- *Бүтэлгүй болчих вий гэж бүү ай*
- *Хүн бүрт ямар нэгэн хэмжээгээр бүтээлч чадвар байдаг гэвч түүнийгээ ашиглаж чаддаггүй*
- *Эерэг сэтгэлгээ, зорилгын тодорхой байдал - энэ хоёр бол хүмүүний бүх ололт амжилтын эхлэл мөн.*
- *Өөрийн ертөнцийг өөрчил амьдралд хүсч мөрөөдөж байгаа зүйлдээ хүрэхийн тулд өндөр зорилго тавь*

Хайхрахгүй орхисон бүхнийгээ анзаарч эерэг сэтгэлгээгээ хөгжүүлээрэй.

- *Зорилгоо биелүүлэх гэсэн тэсгэлгүй хүслийг өөртөө бий болгосон тэр хүнд амжилт алдар нэр хүрч ирдэг.*
- *Аль ч салбарт дурын зорилготой хүрэхийн тулд практик, практик бас дахин практик хэрэгтэй*
- *Хэрэв хүн өөрөө хичээх аваас бүх зүйл хэвийн байх бөгөөд хэн нэгэнд болон дэлхий ертөнцөд гомдоллох шаардлагагүй*
- *Хүн бүр бэрхшээлийг шийдвэрлэх чадвартай байдаг*

ЗОРИЛГО БА БИЗНЕС



Бизнес шинээр эхлэх гэдэг нь таны мөрөөдлөөс эхэлдэг. Мөрөөдөлдөө хүрэхийн тулд зорилго тавьж түүнд хүрэх арга зам нь бизнес эрхлэх явдал. Өөрөөр хэлбэл таны бизнес хийх хүсэл эрмэлзэл, бизнес эхэлсэн шалтгаан тань юу гэдгийг та сайн тунгаан бодоорой.

Та бизнесээ мөнгөний төлөө хийж байгаа зүйл гэж ядмагхан хүрээнд бүү төсөөлөөрэй. Тухайлбал мөнгө олохын тулд бизнес хийх биш мөнгөнөөс өмнө аливаа хэрэгцээг хангаж байж түүгээр дамжин бизнесийн орлого орох урсгал бий болдог.

Ихэнхдээ сайн сайхан амьдрах, санхүүгийн эрх чөлөөнд хүрэх, амьдралаа дээшлүүлэх, хүнээс гуйхгүй өөрийн гэсэн мөнгөтэй болох гэх мэтийн ерөнхий хэмжигдэх боломжгүй шалтгаануудыг хэлдэг.

Хэмжигдэх боломжгүй, ерөнхий байна гэж үзэж байгаагийн учир нь та хэдэн төгрөгтэй болж байж мөнгөтэй боллоо гэж хэлэх вэж Ямар хэмжээний бизнестэй болж байж санхүүгийн эрх чөлөөнд хүрлээ гэж үзэх вэж гэх мэтийн харьцангуй ойлголтуудыг зорилго гэж ойлгоод яваад байгаа юм.

Харин бизнесийг эрхэлснээр жилийн дараа гэхэд 25 байнгын үйлчлүүлэгчтэй болно гэвэл харин зорилго руу дөхөж очиж байгаа ч бүрэн утгаараа зорилго биш.

Тэгэхээр бидний дотроо бодож төсөөлж явдаг сайн сайхан төсөөллүүд маань бизнес эрхлэх ерөнхий шалтгаан мөн боловч бизнесээ ямар түвшинд хүргэх вэж гэдгийг тодорхойлж чадах зорилго биш юм.



Иймд олон жижиг бизнес эрхлэгч нар энэ манан дундаасаа гарч ялгааг нь харж чадахгүйгээс болоод тодорхой бичсэн зорилгогүйгээр урсгал байдлаар бизнесээ эрхлэн явуулдаг. Зарим нь өөрийн жижиг бизнесээ “бизнес” гэж боддоггүй зүгээр суухаас зайлсхийж хийдэг ажил гэж ойлгох тал ч байдаг. **Жишээлбэл:** Та ямар бизнес эрхэлдэг вэжэж асуухад би бизнес эрхлэгч биш гэрээрээ юм оёж борлуулдаг гэж хэлж байсан олон хүнийг санаж байна. Хэрэв та өөрийн эрхэлж байгаа бизнесээ бизнес гэдэг утгаар нь хүлээж авахгүй бол хэзээ ч амжилтад хүрэхгүй, өсөж дэвжихгүй, байгаа түвшиндээ байсаар, үнэт цагаа үрсээр байх болно.



Та ийм байдлаар ажиллахыг хүсэж байна ууж Зорилго тодорхойлоогүй бизнесээ хийж байгаа бол үзэг цаасаа аваад зорилгоо бичихийг хичээгээрэй. Зорилгоо тодорхойлно гэдэг нь аливаа бизнесийн хувьд ялангуяа шинээр бизнес эрхлэгчдийн хувьд маш чухал юм.

Бидний мөрөөдлөөс зорилго тодорхойлогддог зорилгыг тодорхойлоод орхих нэг өөр түүндээ хүрэх арга замуудаа тодорхойлж, хэзээ үүндээ хүрэх вэ гэдгээ тодорхой болгосноор зорилго тодорхой боллоо гэж үзнэ.

Зорилго гэдэг нь таны хүрэхийг зорьсон ямарваа зүйл бөгөөд мөн таны бизнесийн амжилтыг хэмжих хэмжүүр юм.

Зорилгоо бүрэн тодорхойлохын тулд дараахь 4 асуултуудад хариулагдаж чадаж байна уу гэдгийг анзаараарай.



Зорилго хэт хялбар байх юм бол таныг мөрөөдөлд тань хүргэх хөшүүрэг болж чадахгүй.

Зорилгондоо хүрч чадах уу гэдэг нь зорилт тавьж байгаа арга замаас их шалтгаалдаг. Зорилго чухал гэдгийг олон хүн хүлээн зөвшөөрдөг ч тэдний зөвхөн 5 аас цөөн хувь нь зорилго болон түүнд хүрэх ажлын төлөвлөгөөгөө бичдэг.



Дараахь зөвлөмжөөр өөрийнхөө зорилгыг тодорхой болгох гээд үзээрэй.

Үүний гол буруутан нь айдас.

Айдасыг амжилтанд хүрэхэд тулгарч байгаа саад бэрхшээлтэй харьцуулахад өчүүхэн жижигхэн зүйл юм.



Хүмүүс зорилтоо цаасан дээр бичих дургүй байдаг. Учир нь түүнийхээ төлөө зүтгэж хариуцлага хүлээхээс айдаг. Энэ бол үнэн хэрэгтээ та өөрийгөө хуурч сайн сайхан амьдралаас хойш сууж байгаа хэрэг.

Ямар ч айдсын тухай бодохгүйгээр бүх зүйлийг сайхнаар төсөөлөөд зорилгоо бич.

Зорилгоо аль болох гоё бич, сонирхолтой байдлаар дүрсэл /гоё зургаар, эсвэл дуртай өнгийн цаасан дээрээ тод өнгөөр бичиж ч болно/.

Бичсэн зорилгоо байнга нүдэндээ ил байлга.

Өдөр бүр хамгийн багадаа 10-15 удаа зорилгоо уншиж бай.

Унших бүрдээ яаж хүрэх арга замуудыг бод.

Бодож байгаа арга замуудаа зөв буруугаар ялгахгүй бич.

Бичсэн арга замуудаа боломжтой боломжгүйгээр нь ялга. Цэвэрхэн цаасыг голоор нь шугам татаад цаасны 2 талд ялгаж бичнэ.

Арга замуудаас боломжтой нь хэд байна боломжгүй нь хэд байна тоолоорой.

Боломжтой нь боломжгүй арга замаасаа олон байх юм бол та хэрэгжүүлж болохуйц зорилго тавьжээ гэж өөртөө дүгнэлт хийж болох юм.

Мөн түүнээс гадна зорилгоо олон дахин бодож төсөөлөх тусам зорилго тавих илүү хялбар болдог гэдгийг бас санаарай. Та зорилго тавиад түүндээ хүрсэн цагт зорилго тавихийн ач холбогдолыг ойлгож улам илүү зорилго тавих хүсэлтэй болно.

Ойрын ирээдүйн болон алс хэтийн зорилго тогтоох

Богино хугацааны зорилго тогтоохын тулд эхлээд урт хугацааныхыг тогтоох нь зүйтэй.

Та алс хэтийн зорилгоо тодорхойлчихвол түүнээсээ хөөгөөд ойрын зорилтуудаа тогтоож болно.

Зорилго тодорхой, цаг хугацаагаар хэмжиж болохуйц байна



Зорилго тодорхой байх тусам хэрэгжүүлэхэд хялбар байдаг.



"Борлуулалтаа нэмэгдүүлнэ гэдэг нь" сайн зорилго боловч амжилтаа юуг үндэслэн үнэлж дүгнэх нь тодорхойгүй байна. Иймээс зорилгоо улам тодорхой болгож өөрчлөх хэрэгтэй.

Зорилго тодорхой (Шинэ харилцагч олж авах), хэмжигдэхүйц (Гурван шинэ харилцагч олж авах), тодорхой цаг хугацаа заасан (Гурван шинэ харилцагч 11 дүгээр сар гэхэд олж авах) байна.

Хүрэхээргүй хэт том зорилго тогтоогоод хэрэггүй. Хэтэрхий хийсвэр зорилго нь таныг амархан шантрах, зорилгоо биелүүлэх итгэл үнэмшилгүй болгоход хүргэх аюултай байдаг тул зорилго бодитой байх ёстой.

"Залхуу хүн завагт махангаа хүрэхгүй"

Зорилгоо бичнэ гэдэг нэг шат, зорилгынхоо төлөө үйл ажиллагааны төлөвлөгөө гарган ажиллана гэдэг нь 2 дахь шат. Залхуурал бол бидний амьдралын хамгийн том дайсан байдаг. Үүнийг хэр сайн сөрж гарна төдий чинээ баялаг бидний тал ирнэ.

Шинээр бизнес эрхлэгчид хэт хялбар зорилго тогтоох нь бий. Хэрвээ та тийм хандлагатай байдаг бол арай хэцүү зорилго

тавихыг хичээ. Тухайлбал та ихэвчлэн улиралд нэг шинэ харилцагч олж авахыг зорьдог байсан бол одоо хоёр эсвэл гурвыг олж авахыг зориорой.

Зорилгогүй хүн л залхуу байдаг. Зорилго тавьсан л бол танд бэрхшээл тулгарна бэрхшээл бүхний цаана боломж байдаг. Бэрхшээлтэй байна гээд ухарч болохгүй бэрхшээлийн цаана түүнээс хэд дахин илүү боломж байгаа гэж өөрийгөө зоригжуул, **ЗАЛХУУРАЛТАЙГАА** тэмц.

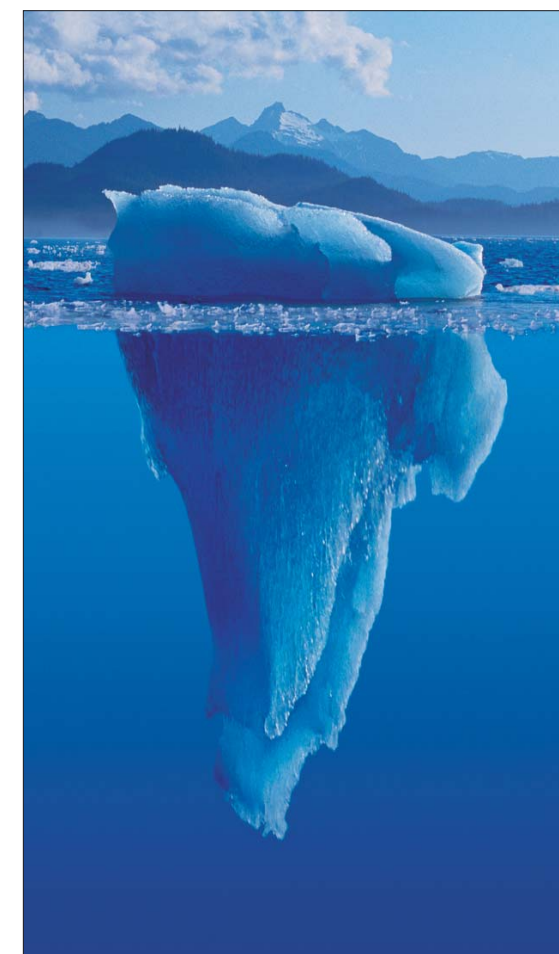


Тууштай хөгдөлмөрч байж

бэрхшээлийг даван туул

Зорилгодоо хүрч чадах болов уу гэж эргэлзэн, зорилго тавьж байгаа байдал тань нэг л болохгүй байгаа юм шиг санагдсан ч болохгүй зүйл гэж байхгүй, ямар ч зүйлд гарц байдаг гэдгийг санаарай. Зорилгоо байнга өөрчилдөг хүмүүс хэзээ ч амжилтанд хүрдэггүй ч энэ нь зорилгыг огт өөрчилж болохгүй гэсэн үг биш юм. Өөрийнхөө зорилгод та л эзэн нь бөгөөд үүндээ хүрэхийн тулд өөрөө өөртөө үнэнч бай, өөрийгөө бүү хуур.

Таны зорилгыг биелүүлж өгье, таны зорилгыг шалгаж үзье гэж хэн ч хэлэхгүй харин зорилгодоо хүрэхийн тулд хүмүүсийг өөрийнхөө үйл ажиллагаанд оролцуулж, зорилгынхоо төлөө тууштай тэмцэх эерэг сэтгэлтэй байх чухал.



Зорилгоо байнга хянаж бай



Дан ганц зорилго ч биш бүхий л үйл ажиллагаагаа хяналтанд байлгаж чаддаг хүн хамгийн шилдэг нь байдаг. Бид зорилгоо биелүүлэхийн тулд хийж байгаа үйл ажиллагаа бүрийг, биелэлтийг байнга хараа хяналтандаа байлгадаг байх хэрэгтэй. Үүнд мөн л өөрөө өөртөө хариулагатай зөвлөх байх шаардлага хэрэгцээ гарч ирж байна.

Жишээ нь:

7 хоногийн зорилгыг 7 хоногийн эцэст яаж биелэгдсэн байна гэдгээс дараагийн долоо хоногийн нарийвчилсан төлөвлөгөө гарна. Өөрөөр хэлбэл хэтийн зорилгодоо хүрэхийн тулд явуулж байгаа үйл ажиллагаа, ойрын төлөвлөлт хэр бодитой байгааг богино хугацаанд хянаж байнгын анхааралдаа авч байх шаардлагатай гэсэн үг юм.

Бизнесийн санаа сэднэ гэдэг бол өөрийнхөө чадварт ба зах зээлийн хэрэгцээнд тулгуурласан эрхэм зорилготой болох гэсэн үг.

Нэгэнт бичсэн зорилго бол өөрчлөгдөхгүй хатуу хууль биш юм. Бидний эргэж хянахын гол ач холбогдол дараахь зүйлсийг мэдэж илрүүлэхэд оршино.

- Зорилго биелэгдэх боломж байна уу, бодит байдалтай хэр нийцэж байгаа эсэх
- Зорилготой тэмцэх үйл ажиллагаа хэр үр дүнтэй болж байна
- Зорилгоос огт боломжгүй өөрчлөх шаардлагатай зүйл нь юу байна
- Үйл ажиллагааны төлөвлөгөөг төлөвлөсөн цаг хугацаангаа гүйцэтгэж чадаж байна уу?



Дараахь алхмууд таныг хөдөлгөнө.

- Эрхэм зорилготой бол
- Юу сайн хийж чаддаг вэ?
- Юу хийх дуртай вэ?
- Зах зээлийн ямар хэрэгцээ байна?

Эрхэм зорилготой бол:

Хэсэг зуур нүдээ аниад таны амьдрал 5 жилийн дараа ямаршуу болсон байхыг хүсэж байгаагаа төсөөлдөө. Аль болох тодорхойгоор төсөөл. Хүсэл мөрөөдөлтэй холбоотой асуултуудыг өөрөөсөө асуу.

Жишээ нь:

- Одоогийн амьдралдаа хэр сэтгэл хангалуун байдаг вэ?
- Одоо хаана амьдарч байна?
- Ирээдүйд хаана амьдармаар байна?
- Өрхийн орлого хэр хүрэлцээтэй байна?
- Өдрийг хэрхэн өнгөрүүлж байна?
- Ямар зүйлд илүү их цаг зав зарцуулж байна?
- Ямар ажил хийж байна?
- Ганцаараа амьдарч байна уу эсвэл өөр хүмүүстэй байна уу?
- Таныг ямар хүмүүс хүрээлж байна?
- Ажилгүй үедээ цагийг хэрхэн өнгөрүүлж байна?
- Таны тойрон хүрээлэгч нар дунд таны мөрөөдөл, зорилгыг ойлгож дэмждэг нь хэр олон байна?



Таны ирээдүйн хүсэл мөрөөдөл + Өнөөдрийн амьдралын түвшин = Таны зорилго

Дээрх тэнцэтгэлийн хариу бол таны өнөөдрийн амьдрал, мөрөөдөл хоёрын хоорондох зөрүүг харуулж байгаа юм. Үүн дээр өөрөө дүн шинжилгээ хийж яах вэ гэдгээ шийдэх хэрэгтэй шүү.

Ингэхдээ хэн нэгэнтэй хамт өөрийнхөө төсөөллийг хуваалцах нь илүү үр дүнтэй байдаг. Тэгэх боломжгүй бол эрхэм зорилгоо цаасан дээр аль болох тодорхой бич. Аль болох төсөөлж зорьж байгаа зүйлээ найз нөхөд дотно зөвлөгч нартаа ярьж тэдний саналыг авч байх чухал. Зорилгоо ярихад сөрөг талаас нь яриад тайлбарлаад байдаг хүмүүст дахин ярихгүй байх нь зүйтэй.

**Юу сайн хийж чагддаг вэ,
юу хийх дургтай вэ?**

Амжилттай бизнесийн санаа сэдэх бол нэг хэрэг. Өөрийн тань авъяас чадварт тохирсон амжилттай бизнесийн санаа сэднэ гэдэг өөр хэрэг. Таны бизнес тань таны сонирхлыг үнэхээр татдаг байж та түүнийгээ урт хугацаанд хийх боломжтой байна. Хүмүүсийг дуурайж бизнес эхлэх нь хамгийн буруу.

Манай жижиг бизнесүүд, шинээр бизнес эхлэх гэж байгаа хүмүүсийн дунд нийтлэг байдаг алдаа бол бусдыг дуурайх явдал юм.



Бизнесийн гол түлхүүр бол түүний эрэлт хэрэгцээн дээр оршиж байдаг.

Жишээлбэл: Гэр хороололд байгаа хүнсний дэлгүүр, мухлагуудыг та бүхэн анзаардаг байх 2-3 алхаад л нэг дэлгүүр. Хажуу айл хүнсний дэлгүүр ажиллуулаад амьдрал нь дээшлээд байна гэж гаднаас нь харж, дүгнээд л дуурайж эхэлдэг. Бизнес бол зах зээлийн хуулиар зохицуулагддаг. Хэн нэгнийг бизнесээ амжилттай хийж эхлэхэд нь яг ижил бизнесийг зэрэгцэж хийх нь ямар хор уршигтайг та сайн ойлгож ухамсарлах хэрэгтэй.

Ижил бизнесийг хийж болохгүй гэж байгаа үг биш, гэхдээ үүний цаана зах зээл өөрөө зохицуулалт хийдэг. Энэ зохицуулалт бол хэрэглэгч, худалдан авагч нарын сонголтоор хийгддэг жамтай.

Бизнес бол харилцан ашигтай тохиролцоо. Ямар нэг байдлаар тохиролцоо бий болохгүй бол бизнес байж чадахгүй.

Жишээ: Машины дугуй хагарах

Машины эзэнд дугуй нөхүүлэх хэрэгцээ гарна. Дугуй засварын газар хандахад дугуйг нь нөхөж өгнө эсвэл өөр дугуй засварт хандана. Өөр засварт хандаж байгаа нь харилцан ашигтай тохиролцоо байж чадахгүй байгаагийн жишээ юм.



Байж болох шалтгаанууд:

- Үнэ тохироогүй
- Үйлчилгээ таалагдаагүй
- Харьцаа муутай
- Хэт удаан хүлээлгэхээр байсан
- Үйлчилгээний чанар муу гэх мэт байж болох.

Тийм учир бид харилцан ашигтай тохиролцоог бий болгохын тулд анхаарч ажиллах шаардлагатай болж байна.

Бизнес бол таны эргэн тойронд байгаа хангагдаагүй хэрэгцээ. Хэрэгцээ юу байнаж хэрэгцээ нь их байна ууж бага байна ууж Хэрэгцээг нь хангаж чадах уу, үгүй юу гэдэг зүйлсийг тодорхой болгох.

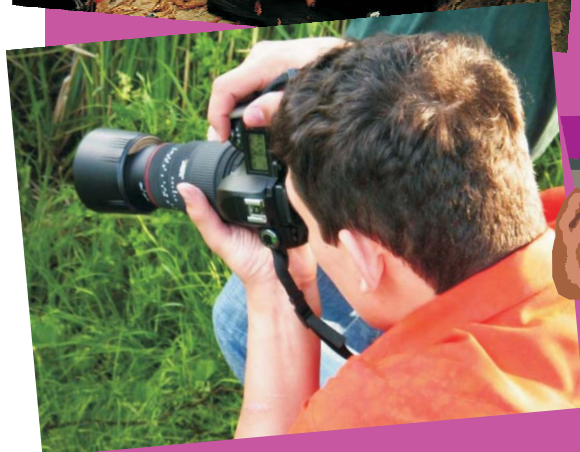
**Таны ойр хавьд дутагддаг байгаа,
хэрэгцээтэй зүйлс юу байна?**

- Халуун ус
- Хутга ирлэх үйлчилгээ
- Интернэт кафе
- Хувцас захиалга засвар
- Угаалгын газар
- Нийтийн тээвэр хүрэлцээ муу



гэх мэт хэрэгцээтэй зүйлсийг байнга мэдэрч олж харж бай.





Юуг сайн хийдэг вэ?

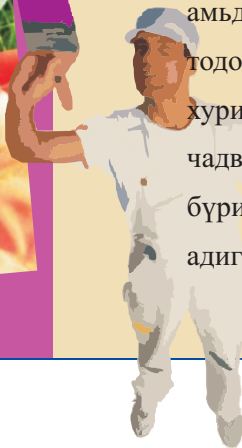
Жишээ:

- Машин сайн барьдаг
- Нарийн боов сайн хийдэг
- Юм сайн оёдог
- Зураг сайн зурдаг
- Гугал сайн засдаг
- Бараа борлуулахдаа сайн
- Компьютер дээр сайн ажилладаг
- Англи хэл сайн мэддэг гэх мэтээр хүн бүрийн сайн хийдэг зүйлс нь харилцан адилгүй өөр өөр байдаг.

Тодорхой хугацаанд олж авсан чадварууд

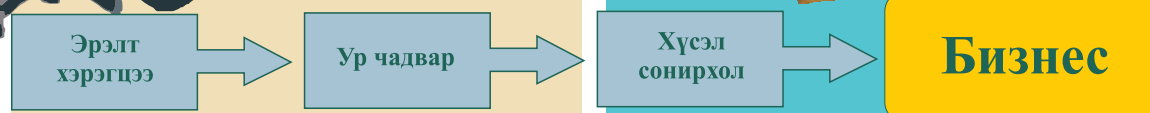
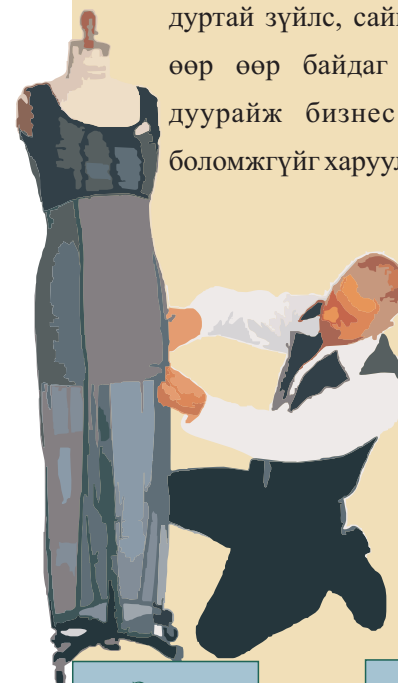
Жишээ:

- Авто машин засварын газар ажиллаж байсан
- Нарийн боовны цехэд ажиллаж байсан
- Гар утас засварын сургалтанд хамрагдсан
- Хэн нэгэнд юм оёход нь туслаж юм оёж сурсан мэтээр хүн амьдралынхаа туршид суралцаж тодорхой чадваруудыг өөртөө хуримтлуулж байдаг. Ямар ч чадваргүй хүн гэж байхгүй. Хүн бүрийн чадварууд мөн л харилцан адигүй өөр өөр байдаг.



Хийх дуртай зүйлс

- Юм оёх
- Хоол хийх
- Нарийн боов хийх
- Юм нэхэх
- Цэвэрлэгээ хийх
- Модоор юм хийх
- Төрөл бүрийн цахилгаан бараа засах
- Хатгамал хатгах гэх мэт хүн бүрийн сонирхол мөн нь харилцан адилгүй өөр өөр байдаг. Тухайн орчны хэрэгцээ, хүн бүрийн чадвар, хийх дуртай зүйлс, сайн хийдэг зүйлс нь өөр өөр байдаг нь хэн нэгнийг дуурайж бизнес эрхлэх ямар ч боломжгүйг харуулж байна.



Бизнесээ сонгохын тулд эрэлт хэрэгцээн дээрээ үндэслэн хийх дуртай зүйл, хийж чаддаг зүйл, өөрт байгаа чадвар 3-ын нэгдэл нэг зүйл дээр тогтож байна уу гэдгийг хар. Хэрэв нэг цэгт огтлолцож байвал тухайн зүйлийг хийж болно харин үгүй бол бид дахин задлаж үзэх хэрэгтэй. Өөрөөр хэлбэл аль хэсгийг нь засаж сайжруулах уужЭсвэл бизнесийн чиглэлээ өөрчлөх үү гэх мэтээр хянаж үзээрэй.

Загасаа бэлдүүлэх үү? Эсвэл загас барих аргаас суралцах уу?



Бизнес шинээр эрхлэгчдийн нийтлэг алдаа

Бизнес эхлэхийн тулд хаанаас нь эхлэх талаар эмх цэгцтэй мэдлэг байдаггүй, хийж байгаа зүйлдээ төөрөлдөж будилдаг.

Эмх цэгцгүй байдлаасаа болж өөрөө гутарч, шантарч, хэцүү юм шиг санагдаад өөртөө эргэлзэж эхэлдэг. Жижиг аар саархан зүйл хүнийг хамгийн их ядрааж шантрахад хүргэдэг. Эдгээрийг хялбархан шийдэхийн тулд цэгцтэй, системтэй байгаарай. Жишээ нь: Бид өдөр тутмын хэрэгцээний

мөнгөгүйгээс болж илүү их стресддэг. Энэ нь юу гэсэн үг вэ гэхээр би байр худалдаж авах мөнгөгүй, эсвэл машин худалдаж авах мөнгөгүй гэж байнга стресдээд байдаггүй. Харин өдөр тутмын хэрэгцээний жижиг мөнгө дутагдахаараа илүү сэтгэл санаа хямардаг.

Иймд бид энэ асуудлаа зөв төлөвлөж тооцож шийдвэл дараагийн алхам хийхэд ямар ч төвөггүй мэт санагдах болно. Ингэхийн тулд дараах зүйлсийг уншиж мөрдөхийг хичээгээрэй.

- Бизнесийн талаар өөрөө маш сайн уншиж судал.
- Толгойдоо ямар үйл ажиллагаанаас эхлэх талаараа төсөөлөлтэй бол
- Болж байгаа болон болохгүй зүйлсээ ялган бич
- Бизнес шинээр эхлэхийн тулд ямар үе шатуудыг дамжсан байх хэрэгтэйг мэддэг бай
- Өөрийн зүгээс боломжтой гэж үзэж буй бүх зүйлээ мэдэж ав
- Бизнесээ эхэлчихээд дараа нь суралцана гэж хойш бүү тавь
- Хэрэв өөрөө төлөвлөгөөгөө гаргаж чадахгүй байгаа бол бизнесийн зөвлөхүүдэд хандаж хийх ажлын талаар цэгцтэй төлөвлөгөөтэй бол



Бизнес хийх зохиомол хүсэл эрмэлзэлтэй байх

Мөнгө л байвал бизнес хийж болно гэсэн ташаа ойлголттой хүмүүс олон байдаг. Мөнгө бол бизнесийн зөвхөн нэг хэсэг. Өөрөө үнэхээр бизнестэй больё гэсэн хүсэл эрмэлзлэлгүй байж гадны ямар нэг таатай боломжийг ашиглах зорилгоор бизнес эхлэх гэж байгаа дүрд өөрийгөө оруулдаг.

Ихэвчлэн ямар нэгэн хөнгөлөлттэй зээл авахын тулд, буцалтгүй тусламж хүртэхийн тулд юу ч хамаагүй хийх гэж байгаа гэж ярьдаг. Тэр нь ямар ч судалгаагүй өөрт нь тохирохооргүй бизнесийг сонгох зэрэг алдаануудад хүргэдэг. Жишээлбэл: Төрийн болон Төрийн бус байгууллага, томоохон

бизнесийн байгууллагууд нийгмийн сайн сайхны төлөө, жижиг бизнесийг дэмжих чиглэлээр, ядуурлыг бууруулах, ажлын байр нэмэгдүүлэх, үйлдвэрлэлийг дэмжих, хөдөө аж ахуйг хөгжүүлэх гэх мэт янз бүрийн зорилгоор тодорхой төсөл санхүүжүүлэх, тэтгэлэг олгох зэрэг төрөл бүрийн арга хэмжээнүүдийг зохион байгуулдаг. Гэтэл үүний цаад мөн чанар зорилгыг ойлгохгүй тэр байгууллагуудыг тухайн үед нь аргалж тус үйл ажиллагаанд хамрагдахаар ямар ч судалгаа шинжилгээгүй бизнесээ сонгох явдал цөөнгүй байдаг. Үүний үр дүнд аль алины зорилго биелэгдэхгүй амжилтгүй муу түүх үлдэх тохиолдол олонтой гардаг.

Зовж олсон хоол амттай гэдэг шиг бизнест энэ зарчим хамааралтай. "Долоо хэмжиж, нэг огтло" гэдэг зүйр үгийг санаарай.

Дутуу төлөвлөж, хэт өндөр ашиг мөрөөдөх



Хүмүүс шинээр бизнес эхлэхийн өмнө урьдчилсан төлөвлөгөө тооцоо хийж үздэг. Тухайн тооцоонд ихэвчлэн зардлуудаа дутуу тооцож ашгаа хэт өндрөөр бодож төсөөлдөг. Энэ нь олон олон алдааг дагуулдаг. Үүнээс болж та ямар асуудалд орж болох вэж



- Анх бизнест оруулах мөнгөө дутуу оруулж явц дунд мөнгөний хомсдолд орох
- Банкнаас эсвэл хувь хүнээс зээлж эхэлсэн бол зээлийн төлбөрийн хугацааг хэт ойр тавих ашгаа өндрөөр тооцсон учир. Үүнээс болж тухайн бизнестээ зарцуулах цаг заваа өөр зүйлд өөрөөр хэлбэл мөнгө олоход хамаг ухаан санаагаа төвлөрүүлээд эхэлдэг.
- Их ашигтай ажиллана гэж тооцон урьдчилан ашгаа зарцуулах, ашиг орж ирэхээс өмнө ашгаа зарцуулах. Орж ирээгүй мөнгийг орж ирнэ гэж төлөвлөж үрэн таран хийдэг хүн хэзээ ч амжилттай ажиллаж чадахгүй.
- Гадны нөлөөллөөс үүсэх эрсдэл байхгүй гэж өөртөө итгэдэг. Нүднийх нь өмнө хийсвэр тооцоогоор гарч ирсэн мөнгө л харагдаад байдаг. Ямар ч бизнесийг эрсдэл байнга дагадаг гэдгийг бүү март
- Бизнес гэдэг бол шууд утгаараа амжилт юм. Бизнесийг мөнгөний төлөө хийж байгаа зүйл гэж бүү бод. Эхлээд хэн нэгний хэрэгцээг ханга, дараа нь амжилтыг бий болго, хамгийн сүүлд мөнгө.

Туршлага солилцох дургүй хийх гэж буй зүйлээ нууцгаа.

Туршлага бол хамгийн шилдэг багш гэж үг байдаг. Хийх гэж буй зүйлийн талаар хэн нэгэнд ярьж санааг нь авч байх хэрэгтэй. Аливаа зүйлийг олон талаас нь харах тусам танд илүү тодорхой байдлыг авч ирдэг.



- Өмнө уг бизнесийг хийж байсан туршлагатай хүмүүстэй уулз
- Одоо тус бизнесийг хийж байгаа хүмүүстэй уулзаж зөвлөгөө ав, болж өгвөл хэд хэдэн ийм хүнтэй уулзаж бодит байдалтай танилц
- Бизнесийн салбарт олон жил ажилласан хүмүүстэй уулз
- Амжилттай бизнес эрхлэгчээс зөвлөгөө авахыг хичээ. Заавал таны эхлэх гэж байгаа бизнесийн чиглэл байх албагүй
- Өөрийн бизнесээ бүү нуу нуух тусам илүү олон эрсдэл нуугдаж байдаг.
- Амжилтгүй бизнесийн талаар түүхүүдээс унш.
- Бизнесийг дэмжих төвүүдэд ханд.
- Зөвлөгөөг хэрэгжүүлж үз, сонсоод орхих биш хэрэгжүүл

Зах зээлээ суглахгүй байх

Зах зээлээ хэрхэн судлах талаар мэдлэггүй зөвхөн өөрийнхөө бодож байгаагаараа хэрэгцээ байгаа гээд бодчихдог. Гэтэл хүссэн хэмжээний эрэлт байхгүй нь эхэлсэний дараа мэдэгддэг. Энэ хүртэл багагүй хэмжээний зардал урсан гардаг. Зах зээлээ судлах талаар 3-р бүлэгт нилээд дэлгэрэнгүй тусгасан байгаа. Жишээлбэл: Манай энэ хавьд интернэт байхгүй хэрэгтэй гээд бодчихдог. Гэтэл тэнд амьдардаг хүмүүсийн онцлог байхыг үгүйсгэх аргагүй. Магадгүй ихэнхдээ тэтгэвэрийн насны интернэт нэг их ашиглах хэрэгцээгүй хүмүүс байдаг байж болно. Тэгэхээр зах зээлийн судалгаа гэдэг бол тухайн бизнесийн оновчтой эрэлт хэрэгцээ юм. Оновчтой эрэлт хэрэгцээг тодруулахын тулд маш олон асуултуудад хариулсан байх хэрэгтэй болдог.

Хэрэгтэй хэрэггүй зүйлг их мөнгө зарах

Олон хүнд тохиолддог сайхан өрөө, маш сайн компьютертай бол бизнесийн эрхэлж буй хүний мөрөөдөл биелэж байна гэж санагддаг. Танд бахархах сэтгэл төрүүлж буй тэр офисыг бүрдүүлэх нь бизнес эхэлж байгаагийн баяр хөөрийг авчирдаг ч өндөр үнэтэй элдэв зүйлийн тэр цуглуулга таны эрхэлж буй бизнес хөл дээрээ босохоосоо өмнө арчигдахад хүргэж болох юм. Аливаа зүйлийг худалдаж авахын өмнө зайлшгүй шаардлагатай зүйлс, зайлшгүй шаардлагагүй зүйлс үү гэж ангилж үзэж байж худалдан авалт хийх эсэхээ шийдээрэй. Мөнгөтэй харьцах үедээ үргэлж сэтгэл хөдлөлөө дарж бодит байдлаа толгойдоо хадгалж яваарай. **Гэнэтийн худалдан авалт**, ер нь хэрэгтэй байж магадгүй зүйлс, хямралын үеийн худалдан авалт зэргээс аль болох татгалзаарай.



Эцэст нь дүгнэн хэлэхэд хичнээн ч их судалгаа бэлтгэл хийж бизнесээ эхлүүлнэ төдий чинээ эрсдэлээс өөрийгөө хамгаална. Харин их сайн судалгаа, бэлтгэлтэйгээр эхлэх нь бизнесийн эрсдэл, болзошгүй алдааг байхгүй болгож чадахгүй зөвхөн бууруулах арга хэрэгсэл нь байна. Огт алдаа гаргадаггүй бизнес эрхлэгч гэж байхгүй. Та алдахаас бүү ай, алдаанаас суралц, алдаагаа олж хардаг бай.

Алдаанаас суралцах нь дараагийн алдаануудаас тойрон гарах арга зам буюу түүнтэй тэмцэх зэвсэг болдог.

БИЗНЕСИЙН ГАРАА



"Гараа сайн бол бариа сайн"



Бизнесийн санаа олох
Үйл ажиллагаагаа төлөвлөх
Бизнесийн төрөл хэлбэр сонгох

Ажиллах хүчин
Эхлэлтийн хөрөнгө
Заруулаа тооцож, үнэ тогтооход

Бизнесийн санаа олох

Бизнесийн санааг бид хаанаас хайж болох вэ?

Бизнес санаа нь эргэн тойронд чинь байгаа хангагдаагүй хэрэгцээнээс

Хэрэгцээ гарч л байгаа бол түүнийг бизнес болгоход хамгийн амархан. Хийж чаддаг зүйлээ биш хэрэгцээтэй зүйлийг хийх чадварыг нь эзэмшээд хий тэгвэл энэ бизнес. Цаг хугацаа өнгөрөх тусам хэрэглэгч худалдан авагчдын эрэлт хэрэгцээ өөрчлөгдөж байдаг. Тийм учир

тухайн бизнесийн санааг байнга л эрэлттэй байна гэж ойлгож болохгүй байнга хөгжүүлж байх нь чухал.

Жишээ нь: Талх чихэр компаний талх маш эрэлттэй бүтээгдэхүүн. Гэтэл савалгаагүй, зүсээгүй дугуй талх, зүссэн гялгар ууттай талх 2-г эрэлтээр нь борлуулалтын хэмжээгээр нь харьцуулахад маш их зөрүүтэй. Өөрөөр хэлбэл өмнө нь дугуй талх маш эрэлт ихтэй байсан бол өнөөдрийн хувьд зүссэн ууттай талх нь илүү эрэлттэй болж өөрчлөгдсөн байх юм. Өнөөдрийн эрэлт хэрэгцээ маргаашийн эрэлт хэрэгцээтэй хэзээ ч тэнцэхгүй. Иймд бид сайжруулалт хяналт гэдэг зүйлийг үргэлж дэргэдээ дагуулж явах шаардлагатай болж байна.

Ашиглагдахгүй байгаа нөөц ур чадвараас

Өөрт байгаа нөөц бололцоо ур чадвараа ашиглаад бизнес хийж болно. **Жишээлбэл:** Олон жил үслэг эдлэлийн үйлдвэрт ажилласан туршлагатай хүн байлаа гэж бодоход энэ чиглэлээрээ бизнес явуулж болох.

Ашиглахгүй нөөц бололцоо ур чадварууд юу юу байна гэдгийг дараахь байдлаар тодруулж болох юм.

Үнэ төлбөргүй ашиглах эсвэл бага түрээсээр түрээслэх ажлын байр бий эсэх

Өмнө нь хийж байсан ажлын туршлага, ур чадварууд

Хямд түүхий эд материал ашиглах боломж бий эсэх

Найз нөхөд, хамаатан садан, танил талаараа дамжуулан борлуулалт хийх боломж бий эсэх

Хямд үнэтэй тоног төхөөрөмж авах боломж бий эсэх

Ийм байдлаар өөрийн нөөц бололцоог аль болох орхигдуулахгүйгээр жагсааж бичээд үүнээс бизнесийн санааг олж харахыг хичээ. Бизнесийн санаа бүхэн бизнес болох албагүй.



Хаягдал ашиглах

Манай оронд ийм жишээнүүд нилээд байгаа. Хаягдал цаас цуглуулах, хаягдал төмөр цуглуулах, ундаа, усны сав, архины шил цуглуулах. Ширмэн төмөр цуглуулж түүнийгээ хайлуулан ширэм хийх гэх мэтээр бидний дэргэд төрөл бүрийн олж хараагүй боломжууд байсаар байдаг. Мөн оёдлын үйлдвэрийн хаягдал даавуу ашиглан юм оёх гэх мэт.

Хог дээр хаягдаж эсээд муудсан зүйлээс газ гаргаж авсан байдаг.

Нийгэм болон хууль эрх зүйн таатай орчноос



Төр засгийн зүгээс анхааралдаа авсан, эсвэл нийгэмд нүүрлээд байгаа аюул эсвэл нийгэмд нэн даруй хэрэгцээтэй байгаа болон ач холбогдолтой зүйлс таны бизнес байж болох.

Жишээ -1: Агаарын бохирдол нь манай улсын хувьд нүүрлээд байгаа ноцтой асуудлуудын нэг билээ. Үүнд төрөөс нилээд хэмжээний мөнгийг зарцуулсаар байгаа билээ. Энэ нөхцөлийг анзааран шахмал түлшний үйлдвэр, нүүрс ноцоогч, утаа багатай бүрэн шаталттай зуух, цахилгаан халаалтын систем, дулааны алдагдалгүй барилга, гэр болон байшингийн дулаалга хийдэг газрууд гэх мэт маш олон төрлийн бизнесүүд бий болсон.

Жишээ-2: Байгаль орчноо хамгаалах-Хог цэвэрлэн боловсруулах үйлдвэрүүдийг төрөөс нилээд дэмжсэн үүний үр дүнд бий болсон үйлдвэрүүд нилээд байгаа.

Энд олон төрлийн санааг дурдахдаа гол биш хамгийн гол нь мэдээллийн дунд байж мэдээллийг цаг алдахгүй авч байх нь танд бизнесийн асар олон боломжуудыг олгож байдаг. Аль болох олон төрлийн сувгуудаас мэдээлэл хүлээн авч бай.

Бизнесийн санаанууд аль болох олныг жагсааж бичээд дараах ерөнхий нөхцөлүүдээр хялбар байдлаар үнэлгээ хийж болно.

1. Мэдлэг ба ур чадвар, туршлага
2. Тоног төхөөрөмжийн олдоц, хүртээмж
3. Түүхий эдийн хүртээмж
4. Санхүүгийн нөөц /гарааны болон эргэлтийн хөрөнгө
5. Хууль эрх зүйн таатай орчин

Эдгээр мэдээллийн хүрээнд санаагаа үнэлэн хамгийн боломжийн гэсэн хувилбараа сонгоорой.

Бизнесийн санааг хэрхэн сонгохдоо эдгээрээс гадна дараахь зүйлсийг бас бодолцох нь чухал байдаг.





Бизнес эрхлэгчийн шинж

1. Боломжийг эрэлхийлэх
2. Цөхрөлтгүй тууштай байх
3. Ажлын гэрээгээр хүлээсэн үүргээ биелүүлэх
4. Чанар үр ашгийг шаардах
5. Эрсдлээс зайлсхийхгүй байх буюу эрсдлийг үүрэх
6. Зорилгоо тодорхойлох
7. Дэс дараатай төлөвлөлт болон хяналт шинжилгээ хийх
8. Мэдээлэл хайх
9. Ухуулан ятгах ба сүлжээ үүсгэх
10. Өөртөө итгэлтэй байх

Аж ахуй амжилттай эрхэлж чадах хүний шинж чанар

Мэдрэмж: Мэдрэмж гэдэг нь та өөрийн гэсэн бизнестэй болохын тулд мэдрэмжтэй байх хэрэгтэй. Хэрэв эрхлэх гэж буй бизнестээ хайртай бол зорилгодоо хүрэх нь гарцаагүй. Та өөрийн дуртай, сэтгэл хангалуун байж чадах бизнесээ л хий. Сайн, эсвэл муу байхаас үл шалтгаалан хүн дуртай зүйлдээ өөрийгөө зориулж чаддаг. Муу бизнес гэж байдаггүй, муу бизнес эрхлэгч гэж байдаг гэдэг. Танаас бизнесийн амжилт ололт шалтгаална.

Ур чадвар: Мэдээлэл бүхэн мэдлэг биш боловсрол бол мэдээлэл авсны хэмжүүр бөгөөд түүнийг мэдлэгтэй болгосоны хэмжүүр бишээ. Мэдлэгийг бид хөгжүүлж чадвар эзэмшдэг. Мэдлэгтэй хүнийг бид чадвартай хүн гэж хэлэхгүй харин мэдлэгээ практикт ашиглан хөгжүүлж чадсан хүн л чадварыг олж авдаг. Бид амьдралынхаа туршид практикаас суралцаж чадваржиж байдаг. Өөрийгөө хөгжүүлж аливаа зүйлд суралцах хүсэл эрмэлзэлтэй бай.

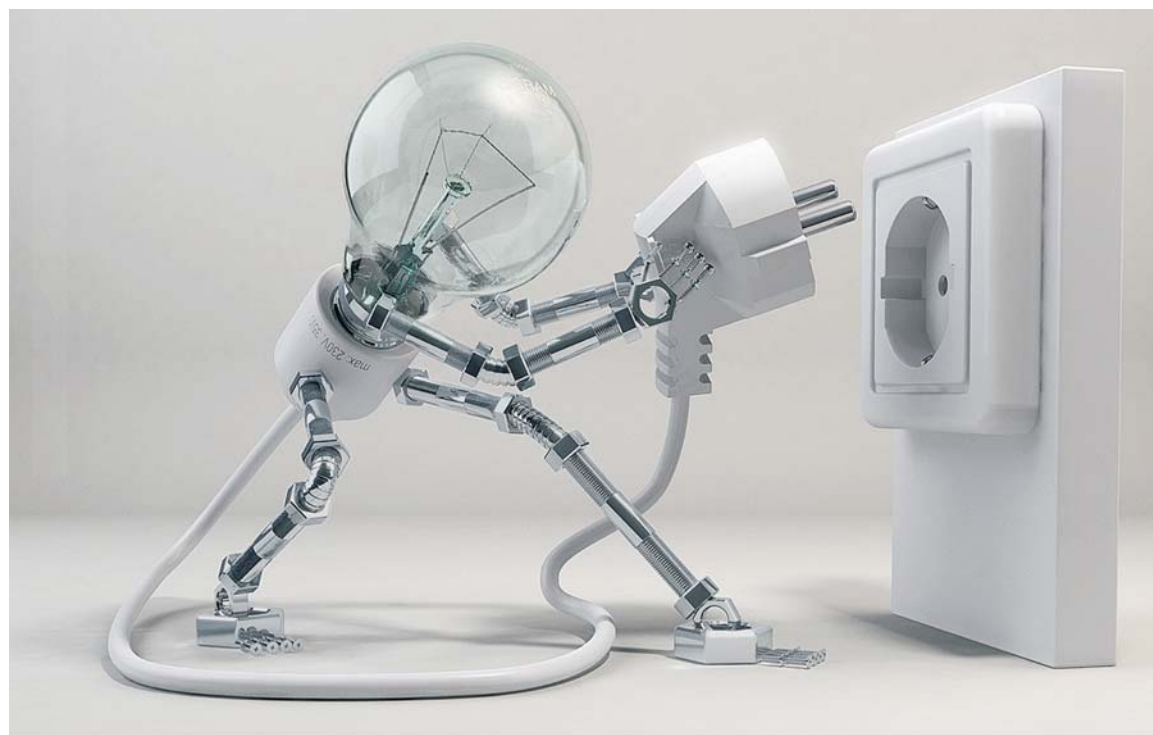
Жишээ: Мужааны чиглэлийн бизнес эрхлэгч - Тэрээр тус бизнесийг эрхлээд 2 жил гаруй болж байгаа. Өмнө нь 10 жил

модон тавилгын үйлдвэрт ажиллаж байсан туршлагатай. Түүний бизнесийг сайжруулахын тулд ур чадварын сургалтанд хамрагдах саналыг тавихад би олон жил ажилласан туршлагатай модны чиглэлээр суралцах шаардлагагүй гэж хариуллаа. Олон жил ажилласан гэдэг нь түүнийг ур чадвар нь хангалттай болсоны илрэл мөн үү гэдгийг сайн бодож үзэх хэрэгтэй. Гэтэл тэр мужаан мод түүхий эдийн шинж чанар таних, ямар тавилгад ямар мод ашиглах нь зохимжтой, хатаалга чийглэг нь ямар байвал тохиромжтой вэ гэдгийг мэддэггүйгээсээ болоод бүтээгдэхүүн нь чанар муутай болдог. Гэтэл үүнийгээ өөрөө мэддэггүй, хэн нэгэн хэлэхэд хүлээж авдаггүй байх жишээтэй.

Хөрөнгө: Хамгийн наанадаж эхний жилийн бэлэн мөнгөний урсгалын хэрэгцээг эерэгээр хангаж чадахуйц эхлэлийн мөнгө хэрэгтэй. Бэлэн мөнгөний урсгал гэдэг нь таны бизнест орсон, гарсан мөнгөний урсгал юм.

Бизнестээ таны оруулж буй мөнгөнөөс гадна тодорхой хэмжээний нэмэлт бэлэн мөнгө байх болно. Бизнесүүдийн олонхи нь маш бага хүрээнд маш бага хөрөнгөөр эхэлж болдог. Эхэлсний дараа бизнес өргөжихийн хэрээр та туршлага хуримтлуулж таны бизнесийн бэлэн мөнгөний урсгалын хэрэгцээ өсдөг. Зарим тохиолдолд та эхний үед өөрөө бүх зүйлийг хийж болох учраас бусад хүмүүсийг хөлслөн авч ажиллуулахад мөнгө шаардлагагүй байж болох юм.





"Өөрөө хийх" нь бизнесийнхээ талаар сурч, мэдэх хамгийн сайн арга зам бөгөөд хожим та ажлаа бусдаар хийлгэхэд илүү их зүйлийг мэддэг, чаддаг болсон байх давуу талтай ч бас хэтэрхий хугацаа алдах, гарц муутай байх зэрэг сул талуудтай.

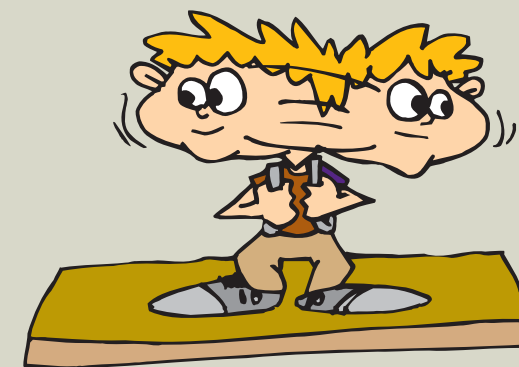
Та өөрийнхөө хөрөнгийн зарим хэсгийг эрсдэлд оруулах болно. Ажилдаа улайрч, амьдралын хэвийн хэмнэл алдагдан, гэр бүл, аятай тохитой амрах цагаасаа хугаслан ажилдаа зориулдаг болно. Үүгээрээ та эрсдэл хүлээж байгаа юм. Иймд бизнес эрхлэхэд гэр бүлийн дэмжлэг, ойлголцол чухал байдаг. Манай жижиг бизнесүүд ерөнхийдөө бизнесийн эргэлтийн хөрөнгөө нэмэгдүүлж чадахгүй

байгаагийн гол шалтгаан нь бизнесийн эргэлтийн хөрөнгийг гэр бүлийн хэрэгцээнд оруулдагтай холбоотой. Ялангуяа шинээр эхлэж байгаа бизнест гэр бүлийн гишүүдийн дэмжлэг туслалцаа хэрэгтэй байдаг төдийгүй бизнесийн эргэлтээс бага ч гэсэн мөнгө өрхийн хэрэгцээндээ оруулахгүй байхыг хичээгээрэй.

Ямар бизнесийг хаана эхлэхээ шийд: Хэрэв танд аж ахуй амжилттай эрхэлж чадах хүний шинж чанар байгаа гэж үзээд, бизнес эхлэхээр үнэхээр шийдсэн бол ямар бизнес та хаана хийхээ шийдэх хэрэгтэй.



Бизнестээ бүх цагаа зориулж ажиллах уу ажлын хажуугаар бизнесээ хийх үү гэдгээ шийдэх: Ажлын хажуугаар бизнес эрхлэхэд зарим нэгэн давуу талтай боловч дутагдалтай талууд бас бий. Ажлын хажуугаар бизнес эрхлэх нь давуу талаасаа илүү эрсдэлтэй байдаг.



Та амьдралаа залгуулж буй цалин, түүний дотор тэтгэвэр, эрүүл мэндийн болон амралт зэрэг бусад хөнгөлөлтийг нэг дор битгий үгүй болго

Хэрэв та ажил болон бизнесээ тэс өөр хоёр ертөнц болгон ангилж сонирхолын зөрчилдөөнийг тодорхой салгаж чадвал таны бүтэн орон тоогоор ажиллаж буй ажилд хор уршиг гарахгүй.

Ажлын хажуугаар хийх дараахь төрлийн бизнес сонговол таны орон тооны ажилтай сонирхлын хувьд зөрчилдөхөөс зайлсхийж болох юм. Үүнд: зөвхөн ганц төрлийн бүтээгдэхүүн, үндсэн хөрөнгө, тусгай зориулалтын хүнсний зүйл, е-худалдаанууд эсвэл шууд маркетинг, гэр бүлийн бизнес гэх мэт.

Гэр бүлийн бизнес эрхлэх нь асар олон давуу талтай. Таныг ажил дээрээ байх хооронд таны гэр бүл таны бизнесийг үргэлжлүүлэн явуулж байх болно. Танд хэдийнээ бүрдсэн байгууллагын зохион байгуулалтын бүтэц байгаа гэсэн үг. Та хүүхдүүддээ бизнес эрхлэх хэрхэн ашигтай болохыг зааж өгч болно. Мөнгөтэй хэрхэн зөв харьцах вэ гэдэг харьцаанд бизнесээрээ дамжуулан хүүхдээ сургаж болно.



Зөв бизнес сонгоход тань туслах зөвлөмж



Зөвхөн танд зориулагдсан мэт тийм бизнес гарч ирэх хүртэл хүлээ. Боломжийг алдлаа гэж танд шийтгэл ноогдохгүй. Сонголт хийх явцад олон төрлийн төлөвлөлт хийх, туршлага болон гүн гүнзгий мэдлэг шаардах бөгөөд эдгээр нь таныг амжилтанд хүргэх амин чухал гол зүйл мөн.

Дэндүү төвөгтэй байх тийм бизнес рүү бүү ороорой. "Долоо хэмжиж нэг огтло" гэдэг зүйр үгийг санаарай. Харайхдаа нэг тохой саадыг сонгох уу эсвэл долоон тохой саадыг сонгож хүчээ барж, харайж чадахгүй өнгөрөх үү гэдгээ эхлээд тодорхойлох нь дээр.

Удаан хугацааны турш эдийн засгийн боломж, чадавхитай байх бизнесийг олж тогтоохыг хичээ.

Анзааралгүй өнгөрөөснөөс том алдаа гаргаж болох юм. Та хамар дороо

байгаа боломжийг олж харалгүй алдсан байж болох юм.

Өнөөдөр, бас маргаашийн зах зээл дээр өргөжин тэлэхүйц тийм бизнесийг хай. Санхүүгийн хямрал, зах зээлийн шалгуураар нэг хэсэг борооны дараахь мөөг шиг олон болсон жижиг хүнсний дэлгүүр, мухлаг, түргэн үйлчилгээний цэгүүд бизнесгүй болж байгааг та бүхэн анзаарч байгаа байх. Үүнд шалгарч үлдэхийн тулд хямд үнэтэй, өргөн сонголттой, үйлчилгээ сайтай байх хэрэгтэй болж байна.

Зайлсхийвэл зохих бизнес бол "өргөн хэрэглээний" юм. Энэ бизнест зөвхөн үнээр өрсөлдөх ёстой бөгөөд оршин тогтнохын тулд та зардлаа хамгийн доод хэмжээнд барих шаардлагатай болдог. Иймд бид аль болох онцлог, хүн бүрийн хийгээд байдаггүй тийм бизнесийг олж харах хэрэгтэй.

Үйлчилгээний төрлийн ихэнх бизнесүүд өөрсдөө үнээ тогтоох эрх дархтай байдаг.



Эдгээрийг бүгдийг нь харьцуулж байж бизнесээ шийгээрэй.

Зөвлөмж:

Яаруу, хөнгөн хуумгай байдал нь сөрөг нөлөө байнга дагуулдаг.

Бизнесээ сонгох шинжилгээ хийсний дараа өөртөө хэт их итгэх, бардамнах, омгорхох сэтгэлийг тэвч. Сөрөг, муу талыг нь сонсохоос бүү ай.

Бодитой ханд. Өндөр орлого, ашиг хонжооны тухай бодож ухаанаа бүү алд. Хэрэв зөв бизнесээ сонгож чадвал, тухайн бизнесээ эхлэхээс өмнө бүх талаас нь судалж, мэдэрч, ойлгосон байвал ашиг, өгөөж өөрөө ирэх болно.



Надад хамгийн тохирох бизнес бол:

Хамгийн бага эрсдэлтэй байх

Хамгийн тогтвортой байх

Хамгийн их үр ашигтай байх

Ямар бизнес эхлэхээ нэгэнт шийдсэн бол дараахь зүйлсийг хий:

Уг бизнесийн шинж чанарт байгаа зүйлээс та "болно", "болохгүй" гэж үзэж буй зүйлсийнхээ жагсаалтыг гарга. Нэг хуудас цаасан дээр босоо шугам татаад шугамны нэг талд бүх "болно" гэж үзэж байгаа зүйлсийг, нөгөө талд нь "болохгүй" гэж үзэж байгаа зүйлсийг бич. Энэ арга та санаагаа тодорхой болгоход тус нэмэр болдог.

Таны сонгосон бизнесийн чиглэлд амжилттай ажиллаж байгаа наад зах нь таван бизнесийн нэрийг бич. Эдгээр таван бизнест амжилттай болж байгаа нийтлэг зүйлсийг болон ямар учраас амжилттай байгаа тухай жагсаалт гарга.

Хийх гэж байгаа бизнесийнхээ тухай хэдэн хүнтэй ярилц. Таны хийх гэж буй бизнесийн талаар сөрөг тал, муу зүйл сонсохоос бүү ай.



Түүний оронд ямар арга гарц байж болохыг хай: бизнесийнхээ үүдийг нээсний дараа биш харин одоо мэдвэл дээр байх. Боломжтой бол тэмдэглэл хөтөл. Мэдээлэл бүрийг болж өгвөл бичиж тэмдэглэж аваарай.

Өрсөлдөх чадвар сул байгаа хэсгийг шинжилж түүний шалтгааныг бичиж тэмдэглэл хийж ав.

Хийх гэж буй бизнесийнхээ талаар боломжийн хэмжээнд бүрэн, гүнзгий мэдлэгтэй бол

Шийдвэр гаргах цаг

Мөнгө олох, бас сэтгэл хангалуун ажиллаж чадах ямар бүтээгдэхүүнийг та худалдаж эсвэл ямар үйлчилгээг үзүүлж чадах вэ? Энэ бүхэнд өөрийгөө худалдан авагч, үйлчлүүлэгчийн байранд тавьж төсөөлөн бод. Хэрвээ би худалдан авагч, үйлчлүүлэгч байсан бол надад энэ бизнесийн юу нь таалагдаж байна, юу нь таалагдахгүй байна гэдгийг бодоод үз.

Ямар ч асуудалгүй аятайхан санагдаж байвал таны сонгосон бизнес тийм ч боломжгүй зүйл биш гэдгийн илрэл юм.



Бизнесийн төрөл хэлбэрүүд



- Хувьцаат компани
- Хязгаарлагдмал хариуцлагатай компани
- Хоршоо
- Нөхөрлөл
- Хувиараа хөдөлмөр эрхлэх /патентаар/

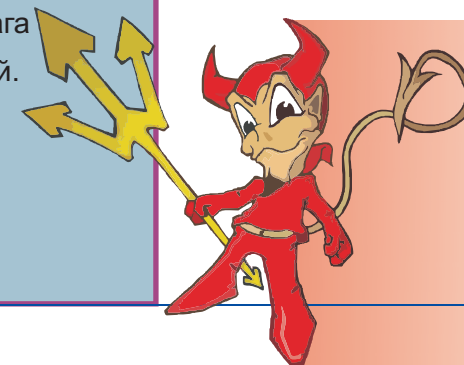
Эхлэхээсээ өмнө бүрэн, гүнзгий мэдлэгтэй бол:

Бүрэн гүнзгий мэдлэг олж авах хамгийн оновчтой арга бол яг ижил бизнес эрхэлж байгаа хүнд хөлсний ажилтнаар ажилд орох явдал мөн.

Өөртөө шаардлагатай байгаа чиглэлээр сургалтанд хамрагд, "Хэрхэн яаж" хийхтэй холбоотой загварчилсан номуудыг бололцооныхоо хэрээр уншаарай.

Таны хийх гэж буй бизнесийн талаар хамгийн их амжилттай ажиллаж байгаа хүмүүст асуулт тавьж туслалцаа, туршлага судлахаас бүү эмээгээрэй.

Жижиг бизнес эрхлэгчид заавал албан ёсны аж ахуйн нэгж болж бизнесээ эхлэх шаардлагагүй. Бизнесээ хөл дээр нь тогттол албан бус хэлбэрээр үйл ажиллагаагаа явуулах нь танд арай төвөг багатай байдаг. Харин зайлшгүй шаардлагаар аж ахуйн нэгж байгуулах тохиолдол бас байдаг. Жишээ нь: Хүнсний 8 нэрийн дэлгүүр ажиллуулахад заавал аж ахуйн нэгж байгуулж, улсын бүртгэлд бүртгүүлсэн байх шаардлагатай байдаг. Тэгэхээр аж ахуйн нэгж байгуулах эсэх нь таны эрхлэх бизнесийн төрөл хэлбэрээс ихээхэн шалтгаалдаг.



Ажиллах хүчин

Та өөрийн бизнесээ ганцаар бие даан гүйцэтгэхэд туршлага, цаг хүрэлцэхгүй байж болно. Иймээс та ажилтан авч ажиллуулах, хүн удирдах талаар мэдлэгтэй болсон байх ёстой. Та ажилчдынхаа зорилгыг тодорхойлж, тэднийг урамшуулж, удирдаж, тэдэнд цалин олгох ёстой. Ажилтан болон ажил олгогч 2-н зорилго нэг цэгт огтлолцож байж бизнес үр дүнтэй явагддаг. Ажилтан авахаас өмнө яг ямар ур чадвар, ямар дадлага туршлагатай хүн хэрэгтэйгээ сайн тодорхойлох хэрэгтэй. Мөн дотоод нөөц бололцоо, ажилчдын ажлын цаг хэрхэн ашиглаж байгаа зэргийг эргэцүүлэн бодоорой.



Эхлэлтийн хөрөнгө

Гарааны хөрөнгө гэдэг нь ямар нэг бизнес эхлүүлээд тухайн бизнес нь өөрөө өөрийгөө санхүүжүүлж чаддаг болох хүртэлх нийт шаардагдах мөнгө юм.

Эхлэлтийн хөрөнгө нь доорх зардлуудыг нөхөхөд зарцуулагдана.

Түүхий эд материал худалдаж авах
 Бараа бүтээгдэхүүн худалдаж авах
 Татан авалт хийхтэй холбоотой тээврийн зардал
 Түрээсийн төлбөр
 Ажилчдын цалин
 Бизнес эрхлэхтэй холбоотой сургалтанд хамрагдах зардал
 Бусад

Үйл ажиллагааны төлөвлөгөөгээ гэж юу вэ?

Хүн бүхэн цаг ямагт төлөвлөгөөний дагуу ажилладаг, өөрөө өөртөө байнга төлөвлөгөө зохиож байдаг. Үйл ажиллагааны төлөвлөгөө гэдэг нь цоо шинэ бидний огт хийж үзээгүй зүйл биш. Хамгийн гол нь бид үйл ажиллагаагаа бичиж тэмдэглэн, гүйцэлдсэн эсэхийг нь хянан үзэж үйл ажиллагааг бүрэн явуулдаггүй нь бидний алдаа байгаа юм.

Бизнесийн бүх үйл ажиллагаанд мөрдөгдөх үндсэн хууль нь **"Төлөвлө, бүртгэж бичиж тэмдэглэ, үр дүнгээ хянаж эргэж хар"** гэсэн үг гэж хэлж болно.

Үйл ажиллагаагаа төлөвлөх хүснэгтийн загвар. Үүнийг ашиглан үйл ажиллагааны төлөвлөгөөгөө гаргаарай.

Энэ бүхэнд эхний үед хэдэн төгрөг зарцуулагдах нь вэ гэдгээ тооцож үзэх хэрэгтэй. Гэхдээ үйл ажиллагааны орлого орж ирэх хүртэл ямар хугацаа зарцуулахаа сайн тооцож үзэхгүй бол ихэнхдээ хүмүүс эхлэлтийн хөрөнгөө дутуу тооцож бэлэн мөнгөний дутагдалд орох алдаа гаргадаг. Иймийн тулд бидэнд үйл ажиллагаа эхлүүлэхтэй холбоотой үйл ажиллагааны нарийвчилсан төлөвлөгөө гаргаж түүнийхээ дагуу ажиллах нь чухал юм.



Хийх үйл ажиллагаа	Хариуцах эзэн	Эхлэх хугацаа	Дуусах хугацаа	Үр дүнгийн талаар тэмдэглэл

Энэ загварыг бид бүх л үйл ажиллагааны төлөвлөгөөндөө ашиглах боломжтой. Үүнийг та залхуурахгүй хөтлөж байгаарай. Ингэж байж зуршил болно. Зөв зуршил суралцахын тулд та өөртэйгөө жижигхэн хэмжээний тэмцэл хийхэд л болно шүү.

Эхлэлтийн хөрөнгийг хаанаас санхүүжүүлж болох вэ?

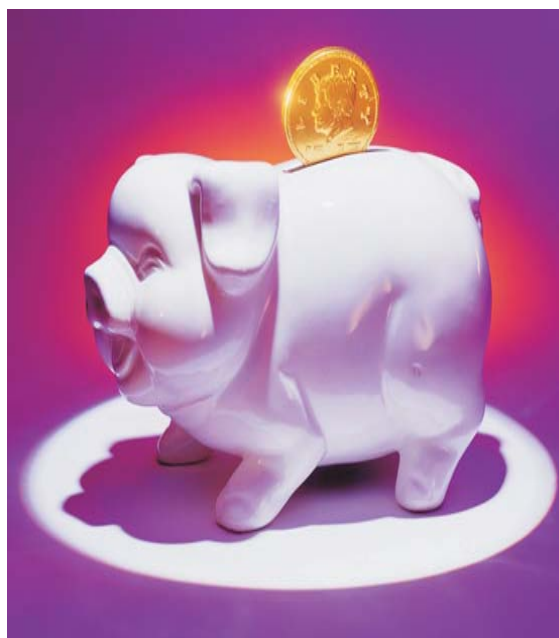
Өөрийн хуримтлуулсан мөнгөн хөрөнгөөр: - Болж өгвөл бизнесээ өөрийн хөрөнгөөр эхлүүлэхийг хичээгээрэй.

Банкны зээлээр: - Шинээр эхлэж байгаа бизнес 100% бүх эхлэлтийн хөрөнгийг банкны зээлээр санхүүжүүлнэ гэж байхгүй. Ийм нөхцөлийг хүлээн зөвшөөрдөг банк санхүүгийн байгууллага ч гэж үгүй. Тийм болохоор тодорхой хэсгийг нь өөрөө санхүүжүүлээд дутагдаж буй хэсгийг нь зээлээр санхүүжүүлэх нь илүү оновчтой.

Гадны хандив тусламжаар: - Энэ боломж тэр бүр амархан олдохгүй бөгөөд олдох боломж гарлаа гэхэд бизнесийн хувьд маш нарийн шалгуур шаардлага тавьдаг.

Лизингээр: - Энэ нь банкны зээлийн нэг хэлбэр боловч зээлийг бэлэн мөнгө хэлбэрээр бус ямар нэгэн бодит хөрөнгийг худалдан авахад нь нийлүүлэгч талд төлбөрийг таны өмнөөс төлөх замаар олгож байгаа зээл юм.

Хамтын хөрөнгөөр: - Зөвхөн өөрөө дангаараа эхлэлтийн хөрөнгийг гаргах боломжгүй бол санаа нийлдэг найз



нөхөд эсвэл хамаатан садангийн хүмүүсийн дундын хөрөнгөөр бизнесээ эхлүүлж болно. Ийм тохиолдолд бие биендээ итгэх итгэлцэл маш чухал байдаг.

Зардалаа тооцох, үнэ тогтох

Гарааны зардал (тоног төхөөрөмж авах, бүртгэлийн хураамж, байрны түрээс)

Үйл ажиллагааны зардал (түүхий эд худалдан авах, цалин төлөх, утас цахилгаан холбооны зардал, шуудангийн зардал, тээврийн зардал, тоног төхөөрөмжийн элэгдэлийн зардал)

Хувийн амьдралтай тань холбоотой зардалын тухай бодохдоо өөрийн хувийн зардал ба бизнесийнхээ зардлыг хооронд нь зааглаж тусад нь байлгах хэрэгтэй.

Бизнес эрхлэгч

Гэр бүл	Бизнес
<ul style="list-style-type: none"> Гэр бүлээ тэжээх, хувийн хэрэглээний зүйлс худалдан авахад зарцуулдаг мөнгө Тухайн гэр бүлийн хэрэгцээ, хүүхэд найз нөхдийн хэрэгцээнд /эмнэлэг, сургуулийн төлбөр, дотны нөхдийн хувийн хэрэгцээний зардал/ Амралт, чөлөөт цаг зэрэгт зарцуулдаг 	<ul style="list-style-type: none"> Материал, тоног төхөөрөмж, түүхий эд худалдан авахад зарцуулдаг мөнгө Цалин хөлс төлөх ба ажиллах хүчинтэй холбоотой бусад зардал (эрүүл мэндийн даатгал, нийгмийн даатгал) Машин тоног төхөөрөмж, компьютер худалдан авахад зориулсан мөнгө.

Эдгээр зардлуудыг ялгаж сураад ямар хэмжээгээр гарахыг нь тооцож төлөвлө. Бизнес т хичнээн хэмжээний мөнгө орж гарч байгааг мэддэг болох бизнесийн үр ашгийг хянахад чухал ач холбогдолтой.

Зардлаа мэдэж байж бид үнийг тогтоох боломжтой.

Тухайн бүтээгдэхүүний бүх зардлыг нөхөж байгаа үнийг хугарлын цэг гэдэг. Ашиг ч үгүй алдагдал ч үгүй цэг гэж ч нэрлэдэг. Таны хамгийн бага үнэ буюу танд ашиг авч ирэхгүй, таны зардлыг нөхөх үнэ юм.



**МАТЕРИАЛЫН
ЗАРДАЛ+ ЦАЛИНГИЙН
ЗАРДАЛ+ НЭМЭГДЭЛ
ЗАРДАЛ+АШИГ= ҮНЭ**

Жишээ:

Микроавтобусаар нийтийн тээврийн үйлчилгээ үзүүлдэг бизнес байлаа гэж бодъё.

Түүний үнэ бол нэг зорчигчоос авч байгаа төлбөр. Нэг зорчигчийн үнэ 400 төгрөг.

400 = Шатахууны зардал + Жолооч, кондукторын цалин
 ↑
 Үнэ /нэг хүнд ногдох зардлуудыг тооцож гаргах зарчимаар явагдана/
 + Машины элэгдэл+ Ашиг

Жолооч, кондуктор 2-г зорчигч бүрэн хэмжээгээр төлбөрөө авна. үйлчлүүлэгчид цалинжуулдаг. Таны хийх Түүнээс та зөвхөн мөнгөө шүүрч аваад ажил бол эдгээр хүмүүст үйлчилгээ эелдэг дотно үйлчилж чадахгүй бол үнийг үзүүлэх ажил болохоос зөвхөн мөнгө дутуу өгсөн ч болно. Үнэ гэдэгт зардлаас хураах, машин хөдөлгөж унаж явах ажил гадна таны үйлчилгээний хөлс багтаж гэдгээр бүү хязгаарлаж ойлгоорой. Та байгаа юм. Үүнийг манайхан дутуу сайхан үйлчилж байж үйлчлүүлэгчээс ойлгоод байх шиг санагддаг.

Бизнес эрхлэгчид бүтээгдэхүүн үйлчилгээний үнийг тогтоохдоо гаргадаг **АЛДАА**



Доогуур үнэлэх: Бодитой үнэ тогтоохын тулд бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэхэд гарч байгаа бүх зардлаа мэдэх хэрэгтэй. Энэ нь тоног төхөөрөмж, түүхий эдийн үнэ, бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэхэд ашиглагдсан мэдлэг чадварыг ч бас багтаана.

Зарим шинээр бизнес эрхлэгчид энэ бүх зардлаа тооцохгүйгээр үнээ тогтоох явдал байдаг.

Жишээ нь: өөрийнхөө цалинг оруулж тоцдоггүй. Яагаад цалингаа өртөгт оруулаагүй вэ гэхээр би цалин авдаггүй гэж хэлдэг. Өөртөө тогтсон цалин тогтоогоогүй ч үнэн хэрэгтээ бизнесээсээ цалинжиж байдаг.



Өрсөлдөгчдийг дагах: Өрсөлдөөнд үндэслэн үнээ тогтоох нь маш аюултай учир нь танай зардал өрсөлдөгчийнхөөс өөр байж болно шүү дээ. Тэд бэлтгэн нийлүүлэгчдэд багыг эсвэл ихийг төлдөг байж болно. Мөн өөр технологи-той, танай компаниас бага эсвэл их маркетингийн төсөвтэй байж болно. Иймд та өөрийнхөө үнийг хэр бодитой гэдгийг шалгах хэрэгтэй. Хэрвээ танай үнэ өрсөлдөгчийнхөөс маш бага байвал үнэ тогтоохдоо та ямар нэг зүйл орхигдуулсан байх вий. Бизнес гэдэг бол бие биенээ дуурайж тоглодог нялх балчир хүүхдүүдийн тоглоом биш. Та хайхрамжгүй байх юм бол бизнес бол хамгийн хатуу тоглоом. Дуурайж үнээ тогтоож болохгүй шүү өөрөө тооцож үз, өрсөлдөгчийн үнэтэй харьцуулж хар.

Үнээр өрсөлдөх: Өрсөлдөгчидийг унагаахын тулд үнээ тогтоох нь тийм ч найдвартай арга биш. Та ийм аргаар худалдан авагчдыг татаж болох боловч тэд танай байнгын харилцагчид болно гэдэг нь эргэлзээтэй. Хэрвээ бага зардал

тэднийг татсан бол илүү хямд сонголт гараад ирвэл танай компанийг орхиод л явна. Илүү сайн арга бол бизнесээ өрсөлдөгчийнхөөс ялгаатай байлгах. Тухайлбал маш сайн үйлчилгээ үзүүлэх, онцлогтой юмуу эсвэл маш сайн чанартай бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх, сонголт өргөнтэй гэх мэт. Үнээр өрсөлдөхийн аюул нь алдагдалд оруулж болзошгүй, өөрийн болон өрсөлдөгчийн бизнесийг аль алийг нь уналтанд оруулж болзошгүй байдаг.

Үнээ өсгөхөөр хэт удаан хүлээх: Эрэлт нэмэгдэх эсвэл түүхий эдийн үнэ өсөх нь таныг үнээ өөрчлөх шийдвэр гаргахад хүргэнэ. Хэрэглэгчид үнэ нэмбэл хүлээж авахгүй гэж бодоод бизнес эрхлэгчид үнээ нэмэхээс зайлсхийдэг. Удаан хүлээж байгаад үнэ гэнэт ихээр нэмж харилцагчидыг цочролд оруулж байснаас үнэ багаар зугуухан нэмэх нь ихэнх тохиолдолд зөв байдаг. Өөрөөр хэлбэл үнийг 5% нэмснээс 10%-р нэмэх нь харилцагчидыг илүү дургүйцүүлнэ.



Нийлүүлэлтийг өөрчлөхгүйгээр үнээ

буулгах: Энэ алдааг дараах аргаар засаж болно. Томоохон захиалгатай холбоотойгоор тоо хэмжээ нэмэгдэх тутам үнээ багасгах арга юм. Олон тоогоор нийлүүлэх бол үнээ бид бууруулах боломжтой бөгөөд үүнийг сонгохдоо тухайн бизнесийн онцлогийг сайн харгалзаж үзэх нь зүйтэй.

Янз бүрийн үнэ тогтоох: Зарим харилцагчид танай үнийн бүтцийг сонирхож болзошгүй ба та тогтоосон үнээ нотолж чаддаг байх ёстой. Үнээ бууруулаач гэх хүсэлт цөөнгүй ирдгийг та бүхэн мэдэж байгаа, үүнд үндэслэлтэй хариулт хэрэгтэй. Нэмж хэлэхэд хэрвээ та үнэ тогтоохдоо ямар зардлуудыг хамруулснаа сайн мэдэхгүй бол тогтоосон үнээ хэзээ өөрчлөх нь зүйтэй эсэхийг мэдэхэд хэцүү болно.



Үнийг бүрдүүлж байгаа зардал тус бүрийг мэддэг бай. Тэгэхгүй бол зардлын аль нэг хэсэгт үнийн өөрчлөлт ороход тухайн бүтээгдэхүүний үнэд яаж нөлөөлөхийг нь харж чадахгүй, ямар өөрчлөлт оруулахаа шийдэх чадахгүйд хүрнэ.

Жишээ: Блок үйлдвэрлэл

Үнэ нь 750 төг= цемент 150 + Хайрга 50 +Ус 50 + Элс 100 +Цалин 150 +тээвэр 50+Ашиг 200

Ингэж задалж мэддэг бай.

Цементний үнэ нэмэгдэхэд үнэ яаж өөрчлөгдөхийг нь тодорхойлох боломжтой харагдаж байна.

Зөв үнэ гэдэг нь харилцагчийн төлөхөд бэлэн байдаг, бизнес эрхлэгчдээ ашиг авч ирж байдаг.

БИЗНЕСЭЭ БЭХЖҮҮЛ

Зах зээлээ судлах
Харилцаа ба зардалгүй сурталчилгаа
Бүртгэл хөтлөх
Мөнгөө зөв зарцуулж, хадгалж сур

Зах зээлээ судлах

Зах зээл гэж юу вэ?

Хэн зах зээлийг бүрдүүлдэг вэ?

- Хэрэглэгч, худалдан авагчид
- Өрсөлдөгчид
- Бэлтгэн нийлүүлэгчид

Эдгээр 3 зүйл манай бизнесийн зах зээлийг бүрдүүлдэг. Зах зээлээ судлах гэдэг нь эдгээрийг тус тусад нь судлаж мэдэхэд оршино.

Жижиг бизнесүүдийн хувьд зах зээлээ судлахад зардал мөнгө гаргах боломж бололцоо тааруухан байдаг учир бид хямд төсөр аргаар үр дүнтэй судалгаа хийх аргаас суралцах хэрэгтэй. Зах зээлийн судалгааг бид нэг удаа хийгээд орхихгүй, мөн байнга тасралтгүй хийж байх хэрэгтэй. Бизнесээ хийж байхдаа ч хүртэл судалгааг тогтмол хийж бай.





Бэлтгэн нийлүүлэгчиддээ судлах

Бизнес эрхэлж байгаа хүмүүс ямар нэгэн байдлаар түүхий эд материал, бараа бүтээгдэхүүнээ хэн нэгнээс авдаг. Гэвч тэдний санаа зовоодог зүйлийн нэг нь (өөр өөр бэлтгэн нийлүүлэгчээс аваад байвал) одоо энэ нь чанартай миний шаардлагад нийцэх зүйл байгаа болов уу гэж боддог. Иймээс чанартай сайн бараа бүтээгдэхүүнийг хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчидээ байнга өгч байхын тулд найдвартай, сайн бэлтгэн нийлүүлэгчтэй байх нь чухал юм.

Жишээ нь:

Хэн тэдний илүү найдвартай, сайн харилцагч нь вэ? Яавал би тэдний илүү итгэлтэй, сайн харилцагч болох вэ?

Өрсөлдөгчийн чинь талаар тэд юу гэж боддог вэ?

Хэрэглэгч үйлчлүүлэгчдээ судлах

Хэрэглэгчдийг одоогийн хэрэглэгч, боломжит хэрэглэгч гэж ангилдаг.

Одоогийн хэрэглэгчид гэдэг нь таны бүтээгдэхүүн үйлчилгээг худалдан авдаг хүмүүсийг хэлнэ.

Одоогоор таниар үйлчлүүлээгүй байгаа боловч ирээдүйд үйлчлүүлэх бүх хүмүүсийг боломжит хэрэглэгчид гэж нэрлэдэг.

Жишээ нь:

1. Үйлчлүүлэгчид миний шинэ бүтээгдэхүүнийг авах болов уу?, миний энэ шинэ санаа тэдэнд таалагдах болов уу?
2. Таны бүтээгдэхүүн, үйлчилгээнээс тэд сэтгэл ханамж авч байна уу? Яаж улам сайжруулах вэ?
3. Хэрэв танд тэдэнд хэрэгцээтэй бусад төрлийн бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ байсан бол тэд мөн л таниас авах байсан уу?



Өрсөлдөгчдөө судлах Зах зээлийн судалгааг хямд аргууд

Зах зээлийн хэсэг бүрд ямар бизнес эрхлэгч надтай өрсөлдөж байна, тэд хэрэглэгчийн хэрэгцээг хангахын тулд юу хийж байна вэ? гэдгийг мэдэх ёстой. Өрсөлдөгчид ч гэсэн таны бизнест бас чухал хүмүүс. Тэднийг судлаж, яаж амжилтанд хүрч байгаагаас нь суралцах нь хэрэгтэй.

Жишээ нь:

- Тэдний бүтээгдэхүүн үйлчилгээний тухай, тухайлбал тэдгээрийн чанар, загвар хийц
- Тэд хэрэглэгчдийг яаж татаж байна
- Яагаад зарим худалдан авагчид таниас биш бусад өрсөлдөгч нараас чинь аваад байна вэ?

Бизнесээ амжилттай явуулахын тулд та зах зээлээ нэг нэгэнгүй мэддэг байх ёстой. Маш сайн хийгдсэн зах зээлийн судалгаа хэрэглэгчид, бэлтгэн нийлүүлэгчид, өрсөлдөгчдийн тань талаар олон талын мэдлэг, мэдээлэл өгдөг. Бизнесийн эхний үед бизнесийн санаа хэр бодитой болохыг тодорхойлоход танд тусална. Бизнес тань өргөжихийн хэрээр төлөвлөгөөгөө зорилгод нь нийцүүлэн боловсронгуй болгох, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний төрлийг нэмэгдүүлэх, чиглүүлэх, өсөлтийг хангах өөр боломжийг хайхдаа судалгааг ашиглаж болно.

Жижиг бизнес эрхлэгчдийн хувьд судалгааг маш бага төсөвт багтааж хийх сорилт тулгардаг. Зардлын хувьд үр ашигтай байх хэд хэдэн аргуудаас ч хэрэглэж болно:



Хэрэглэгч болон хэрэглэгч болох боломжтой харилцагчтай нүүр тулж ярилцах

Жишээлбэл, шинэ бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хэрэглэгчид хэрхэн хүлээж авах вэ гэдэгт үнэлгээ өгөхөд хэрэглэгч, худалдан авагчидыг үйлчлүүлэх үед нь дотно яриа өрнүүлж, түүн дундаа гол мэдэж авах зүйлсийн талаар ярьж саналыг сонс. Ийм байдлаар судалгааг хийхэд хугацаа нилээд шаардах бөгөөд бизнесээ хийхийн хажуугаар судалгаагаа хийгээд байх боломжтойгоороо давуу талтай.



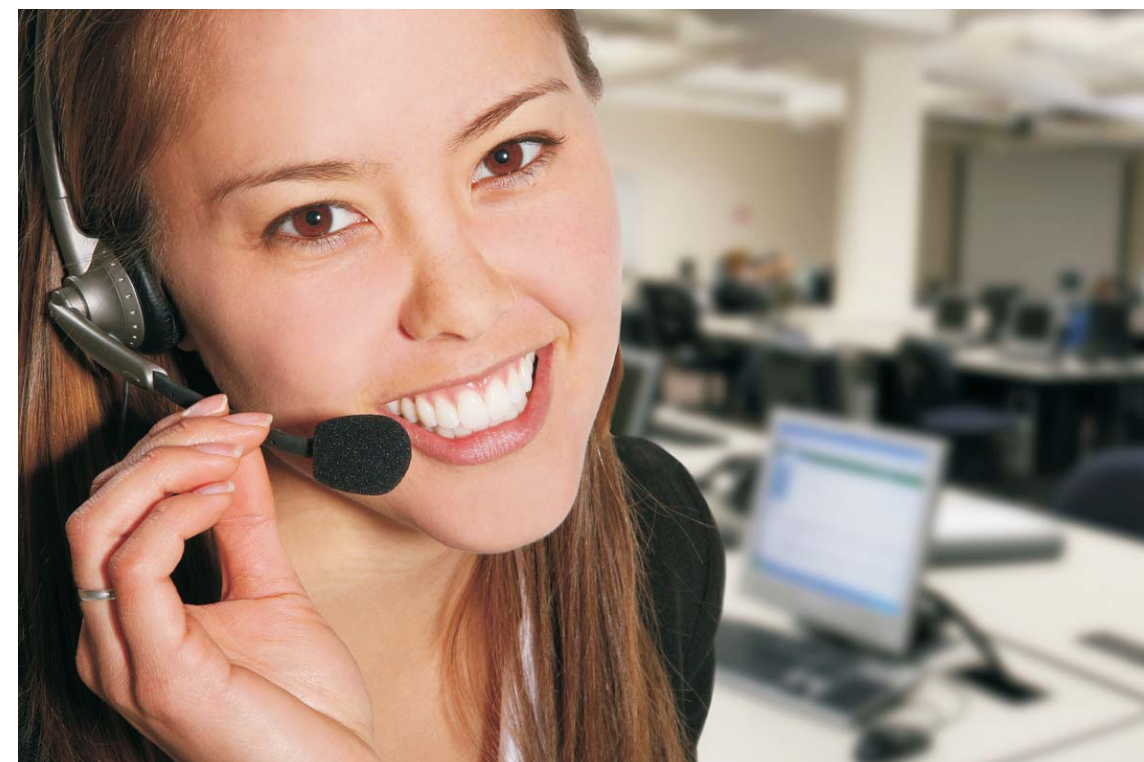
Оюутнуудыг ашигла

Тухайн нутаг дэвсгэр, орон нутаг дахь коллеж, их сургуулийн маркетингийн тэнхимтэй холбоо барьж, зах зээлийн судлагааны төсөлт ажил хийх сонирхолтой маркетингийн анги курс буюу хувь

оюутан байгаа эсэхийг асуу. Иймэрхүү төсөлт ажлыг туршлага суух эсвэл мэргэших курсийн кредит цуглуулах арга зам гэж оюутнууд дуртайяа хүлээж авдаг. Мөнгө хэмнэхийн сацуу, оюутнуудтай ажилласнаар зах зээлийн судалгаагаа боловсруулах, явуулах шинэ сэргэг санааг төрүүлж болох юм. Коллеж, их сургуульд хандахдаа өөрийн санал хүсэлтээ их сургуулийн удирдлага эсвэл маркетинг, менежмент судлалын тэнхимд хандаарай.

Өрсөлдөгчөө ажигла, түүнтэй найзын холбоо үүсгэ

Ижил төрлийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэдэг, ижил бизнес хийдэг хүмүүс бараа нийлүүлдэг газраа эсвэл түүхий эд татан авдаг газруудад санамсаргүй тааралдах нь олон байдаг. Энэ үедээ өөртөө ашигтай яриа өрнүүлж ярилцах боломжийг үүсгэх нь танд өрсөлдөгчийн мэдээллийг авах хялбар авах боломжийг олгоно. Өрсөлдөгч бүхэн дайсан биш гэдгийг санаарай. Өрсөлдөгчтэйгээ та ашигтай хамтарч ажилла. Зөвхөн судалгаа хийх зорилгоор бус татан авалтын зардлаа бууруулах, үнээ тогтвортой барих, их хэмжээний захиалгыг хамтарч гүйцэтгэх гэх мэт боломжууд байдаг. Тийм учир өрсөлдөгч гэдэг нь таны сайн хамтрагч ч байж болох талтай Та үүнийг өөрийн бизнестээ ашиглаад үзээрэй.



Үнэ ханш, бизнесийн мэдээ, мэдээлэл бүхий сонин сэтгүүлийг захиалж цаг хугацаа алдахгүй уншиж судалж байгаарай.

Үүнээс тухайн үеийн үнэ ханшийн мэдээ, шинэ бизнесийн санаа, бэлтгэн нийлүүлэгч, худалдан авагчийн дэлгэрэнгүй мэдээллийг авах бололцоотой.

Жижиг бизнесийг дэмжих төвүүдэд ханд

Жижиг бизнесийн хэрэгцээг судалсан мэдээллүүд, мөн сайн муу туршлагууд, шинэлэг мэдээлэл, шинэ санаа, хамтарч ажиллах боломжтой түншүүдийн мэдээлэл гээд таны судалгаанд хэрэгцээтэй мэдээллүүд бүгд байдаг.

Төв байгууллагатай ханд

Сайн дурын үндсэн дээр байгуулагдсан жижиг бизнес эрхлэгчдийн эрх ашгийг хамгаалсан үйл ажиллагаа явуулдаг холбоод, төрийн бус байгууллагууд байдаг. Эдгээр байгууллагуудад илүү тодорхой яг тухайн бизнест чиглэсэн мэдээллүүд хангалттай байдаг. Жишээ нь: Гахайны аж ахуй эрхэлж байгаа бол гахайн аж ахуй эрхлэгчдийн холбоонд хандаж мэдээлэл авах боломжуудыг хайх бололцоотой.

Зах зээлийн судалгаа гэдэг бол таны бизнесийн орчин дахь хэрэгцээт мэдээлэл цуглуулах үйл явц юм.

Судалгаанд баримтлах хялбар дүрмүүд

Ямар зорилгоор судлаж байгаа зорилгоо тодорхой болго. Зорилгоо тодорхойлохгүй хийх нь үндсэн зорилгод нийцсэн хариултууд гарч ирэхгүй байх талтай байдаг.

Аль болох хялбар аргыг сонго

Сонирхолтой байдлаар яриагаа эхлүүл

Судалгаанд хамрагдсан хүмүүст тэдэнд хэрэгтэй мэдээллийг зөрүүлж өгөхийг хичээ

Багахан зардлаар урамшуул

Дүгнэлт гаргахдаа судалгааг бодит байдалтай холбож харьцуул

Зах зээлийн судалгааг амжилттай хийхийн тулд доорхи 7-н үе шатлалаар хийнэ.

1. Зорилго тавих.
2. Судалгааны загварыг гаргах.
3. Асуултыг боловсруулах
4. Туршилтын тест явуулж үзэх.
5. Судалгаагаа хийх
6. Хариултандаа анализ хийх
7. Бизнес тээ илүү сайн зүйлийг хийх



Харилцаа ба зардалгүй сурталчилгаа

"Зан сайтай айлд хүн бүхэн цуглана, Замаг сайтай нууранд загас бүхэн цуглана"

Хэрэв жижиг бизнес хэрэглэгчдэд хүргэх үйлчилгээнд нэлээд их анхаарал тавьж чадвал илүү олон төрлийн, хямд үнэтэй үйлчилгээ үзүүлдэг том бизнесүүдтэй өрсөлдөх чадахуйц боломжийг бий болгоно. Гэтэл ихэнх жижиг бизнесүүд хэрэглэгчдэд үйлчилгээ бараг үзүүлдэггүй. Яагаад вэ?

Хэрэглэгч худалдан авагчаар сайн үйлчилгээ үзүүлэх нь та өөртөө үнэгүй сурталчилгааны ажилтантай болж байна гэсэн үг.

Та зөвхөн харилцагчид үзүүлэх үйлчилгээгээ л сайн байлга тэгвэл танаас ямар ч зардал гаргахгүйгээр таны бизнесийн сурталчилгаа харилцагч нараар чинь дамжин хийгдэж таны ашиг, орлого нэмэгдсээр байх болно. Та үүнийг хүсэхгүй байна уу?

Бидний бизнес хэнээс эхэлдэг вэ? Бизнесийн эзэн танаас эхэлдэг гэдгийг мэдэх үү? Түүнээс аль нэг хэвлэл мэдээллийн хэрэгслээс эхлэхгүй нь ойлгомжтой. Таны бизнесийг сонгож орж ирж байгаа хүн бүхнийг өөрийн сурталчилгааны ажилтнаа гэж төсөөл. Энэ хүн таны бизнесийг тань яаж үйлчилгээ үзүүлснээр тань сурталчилах болно. Өөрөөр хэлбэл та үйлчилгээ муу үзүүлсэн бол муугаар, сайн үйлчилж чадсан бол сайнаар сурталчилна. Нэг үйлчлүүлэгчийн цаана

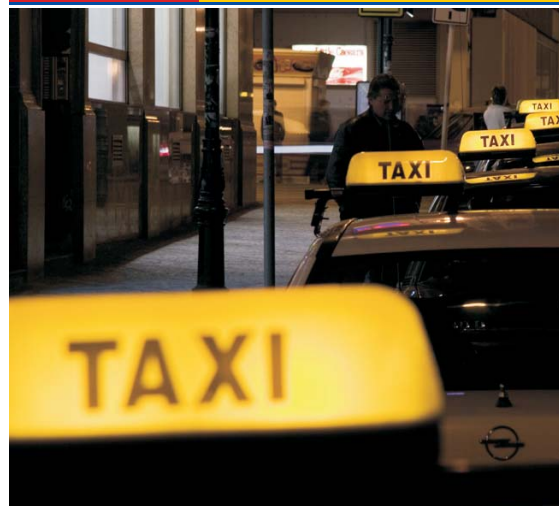


26 хүн байдаг гэдэг судалгааны тоо байдаг. Нэг хүн хамгийн багадаа 26 хүнд танай бизнесийг ярина, тэр 26 нь дахин тус бүр 26д ярина гэхээр маш олон хүнд хүрэх бололцоотойг харуулж байна.

Үйл ажиллагаагаа амжилттай явуулдаг бизнесийн хүмүүс өөрийнхөө бизнесийн бүхий л талыг сайжруулахыг үргэлж эрэлхийлж байдаг.

Дээр дурдсан микроавтобусны жишээгээр таны үйлчилгээнд мөнгө төлж байгаа гэдгийг дахин хэлье. Зөвхөн автобусанд сууснаар мөнгө төлөх ёстой биш үйлчилгээг бүрэн авснаар мөнгө төлж байгаа гэж бодож үйлчилгээгээ үзүүл. Үйлчилгээ нь байхгүй зөвхөн суух боломж олгоод л мөнгөө нэхнэ, босоод ард ороод суу гэж зандарна, шахаад суу, урагшаа суу хойшоо суу гээд маш их





дарамттай байгааг хэн хүнгүй мэддэг. Иймд та бүхэн үйлчилж сур, үйлчлүүлэгчээ хүндэлж сур, цэвэр цэмцгэр соёлтой үйлчилгээ үзүүл.

Микро автобусанд суухад цэвэрхэн суудлын бүрээстэй байх нь бараг үгүй. Энэ ч гэсэн таны үйлчилгээний нэг хэсэг шүү. Такси үйлчилгээ ч үүнд хамааралтай. Хүн суугаад буухад хувцас нь хиртээд буух тохиолдол олонтой байдаг. Энэ мэтээр жишээ дурдахад маш олон жишээг дурдаж болно. Хамгийн гол нь та өөрийнхөө бизнесийн үйлчилгээнд юу юу багтаж болох тухай дэлгэрэнгүй жагсаалт гаргаад эдгээр үйлчилгээгээ бүрэн дүүрэн үзүүлж чадаж байгаа юу гэдгээ анзаараарай. Та бизнесээ бүрэн утгаар нь хийж сурвал бусдыгаа ч уриалах болно.

Үүний зэрэгцээ таны жижиг бизнесийн нөхцөлд хэрэглэгчидээ хамгийн сайн үйлчилгээ үзүүлэхэд хөшүүрэг болдог таван зарчим байгаа.

Харилцагчийн үйлчилгээний шилгээ зөвлөмжүүд

1) Уучлалт гуй, хүлээцтэй тэвчээртэй ханд

Хэрэглэгч ямар нэгэн бэрхшээлтэй тулгарсан бол уучлалт гуй, болохгүй байгаа асуудлыг шийдэж өг. Хэдийгээр хэрэглэгч буруу зүйл ярьж, та түүнийг нь таслан залруулж хэлмээр санагдсан ч хэрэглэгчид гомдол, саналаа илэрхийлэх боломж олго. Төлбөрийг нь буцааж өг, эсвэл шинээр эсвэл уг болохгүй байгаа зүйлийг залруулах ямар нэг зүйл өг. Мэтгэлцэх эсвэл мөнгийг буцааж өгөхгүй байх нь байдлыг улам хурцатгана. Алдаагаа хурдан залруул. Таны бизнесийн талаар гомдолож байгаа тэр хэрэглэгчийг үнэнч үйлчлүүлэгч болгон өөрчлөхөд ашиглаж болно гэдгийг санаж байгаарай. Зарим үйлчлүүлэгчид гомдол гаргаад байхааргүй маш жижиг зүйл дээр хэтэрхий бүдүүлэг хүсэлт тавих тохиолдол гардаг. Ийм нөхцөлд хамгийн аятайхан зүйлд уриалсан санал тавиад үзээрэй. Хамгийн их гомдол гаргадаг хэрэглэгч бол танд үнэнчээр ажиллах боломжтой сурталчилгааны ажилтан бөгөөд түүний гомдлыг ямар нэгэн аргаар тайлж, сэтгэл ханамжтай болгон үдээрэй.

2) Хэрэглэгч, үйлчлүүлэгчдийн санал бодлыг сонсоход анхаарч ажиллах

Хэрэглэгчээр үйлчилгээндээ ердийн нөхцөлд үнэлгээ хийлгэ. Үүнийг хийх үндсэн арга бол гол хэрэглэгчдэдээ худалдсан бараа бүтээгдэхүүнтэй хамт асуулгаа илгээх явдал. Асуумж бөглөхөд хялбар, аль болох богино байх ёстой бөгөөд үйлчлүүлэгч оролцохоос татгалзаж болно гэдгийг нь бас сануулахад илүүдэхгүй. Гэхдээ уг асуулга, судалгаа нь хэрэглэгчдэд илүү сайн үйлчлэхэд чиглэгдсэн гэдгийг заавал мэдэгдэх хэрэгтэй. Хэрэв хэрэглэгчид асуумжийг төвөггүй бөглөж байвал санал болгох сайн үйлчилгээ гарч ирж байна гэсэн үг. Хэрэв болохгүй бүтэхгүй зүйлийн талаар гарч байгаа бол тэдгээр нь доторхой, эрхтэй байх хэрэгтэй.



3) Уян хатан бай

Хэрэглэгч эсвэл үйлчлүүлэгчтэй холбоотой асуудал гарахад та уян хатан байх хэрэгтэй. Энэ нь үйлчлүүлэгчдээ зориулж хийх ажлыг хүнд нөхцөлд хэрэгжүүлэх ажилтай адилтгах буюу унтмаар байхад өглөө эрт хуралтай байх эсвэл амралтын өдрийг өөртөө зориулахаар төлөвлөж байтал хуралд очих хэрэгцээ гарахтай жишиж болох юм. Уян хатан байна гэдэг нь өөрийнхөө мэдэхгүй байгаа зүйлийн талаар ч гэсэн үйлчлүүлэгчдээ мэдээлэл олж өгнө гэсэн үг. Тэгээд ч та илүү хүчин чармайлт тавьсны үр дүнд үйлчлүүлэгч маш сэтгэл ханамжтай байх болно.



4) Дандаа "За" гэж хэлээрэй

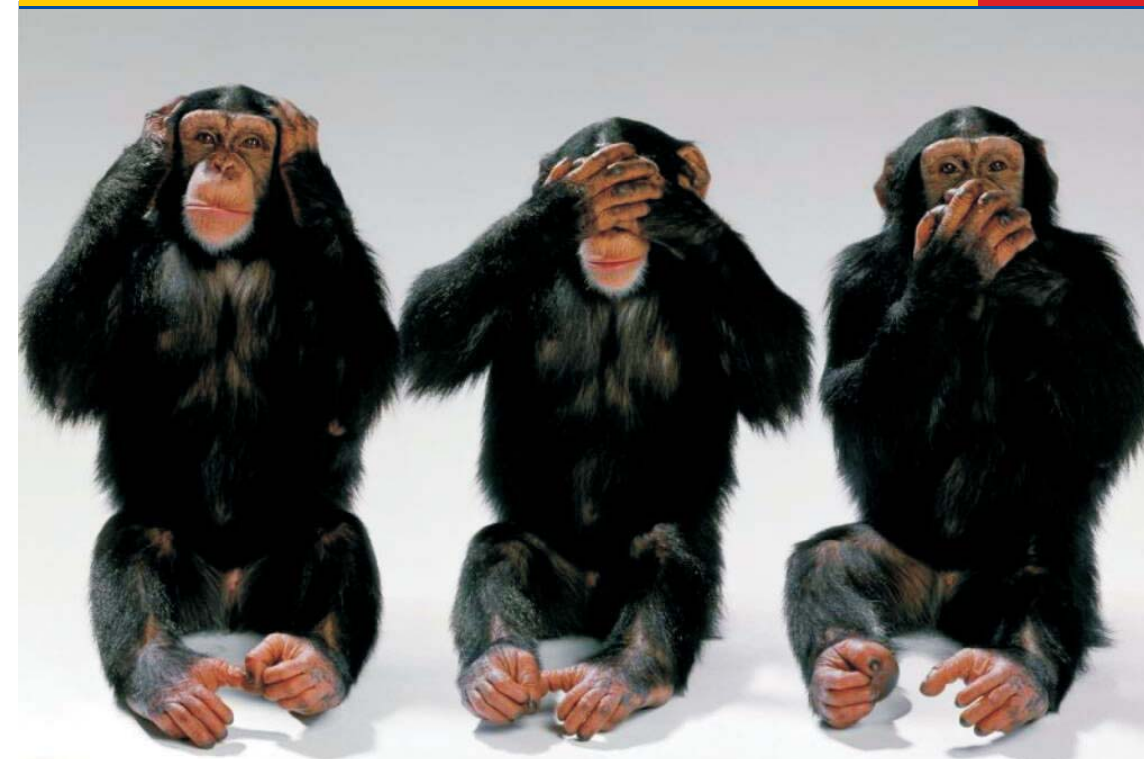
"Мэдэхгүй" "үгүй" гэдэг үгийг хэлэхгүйг хичээгээрэй. Энэ нь таныг үйлчлүүлэгчийн өмнө бууж өгч байгаа биш харин үйлчлүүлэгчийн хүсэлтийг биелүүлэхэд тус болох арга замыг хайж байна гэсэн үг. Хэрэв та бэлгийн зүйлс худалдаалдаг



бизнес эрхэлдэг гэж төсөөлж үзье, гэхдээ бэлэг боох үйлчилгээ үзүүлдэггүй байлаа гэхэд чухал үйлчлүүлэгчиддээ боож өгч болох юм. Үргэлж за гэж хэлнэ гэдэг бол бизнесээ эрхэлж байхад "болохгүй, огт боломжгүй" гэж хэлэхийг хориглоно гэсэн үг. Ийм үг хэлэхийг та өөртөө зөвшөөрч болохгүй. Үнэтэй, тохиромжгүй санагдсан ч та үйлчлүүлэгчээ алдахаас энэ нь арай хямд тусах бөгөөд шинэ үйлчлүүлэгчид зарцуулах цаг, мөнгөнөөс хямд байна.

5) Багыг амлаж, амласнаасаа ихийг өг

Таны хувьд үйлчлүүлэгчид чухал, тэдний тусын тулд нэг мил илүү явахыг хэзээ ч татгалзахгүй гэдгийг тэдэнд ойлгуулаарай. Үйлчилгээ үзүүлж дуусах эцсийн хугацаанаас өмнө бага зэрэг хугацаа гаргаж, арай эрт бараа, бүтээгдэхүүнээ хүргэ. Гүйцэтгэх ажил түүний бодож байснаас их, танайх хямд үнээр тухайн



үйлчилгээг үзүүлж байгаа гэдгээ тооцоол,

Ихэнх жижиг бизнес энэхүү зарчмын эсрэг байж, ихийг амлаж багыг өгдөг алдаа хийх нь олонтаа байдаг. Энэ бол маш том алдаанд хүргэнэ. Та бизнесийн санаа олж болно, бизнес эхэлж болно гэвч таны үйлчилгээний түвшин хангалтгүй бол өрсөлдөхөд улам хэцүү болно.

Ямар ч зардалгүй тасралтгүй хийгддэг сурталчилгаа бол таны үйлчилгээ, харилцагчтай тогтоох харилцаа харьцаа юм.

Таны үйлчлүүлэгчид танаар үйлчлүүлэх боломжтой хүмүүст л таныг сурталчилдаг. Ихэнхдээ танаас үйлчилгээ авах

бололцоотой хүмүүст хүргэсэн байдаг гэсэн үг юм.

Миний төлөө үнэгүй ажиллах хүн бол харилцагч, үйлчлүүлэгч

Урамшуулал бол харилцагчийг ихийг хэрэглэсний төлөө өгч байгаа зүйл биш, та манай цалингүй ажилчин болооч гэж өгч байгаа зүйл юм

Та багахан ч гэсэн урамшууллыг ашиглаж сураарай.

Хэрэглэгч, худалдан авагчиддаа сайн үйлчилгээ үзүүлэхгүй бол тэд таны өрсөлдөгчийн сурталчилгааны ажилтан болох болно. Та цалингүй сурталчилгааны ажилтнаасаа татгалзах уу? үгүй юу гэдгээ үйлчилгээгээрээ шийдээрэй.



Мөнгөө зөв зарцуулж хадгалж сур

"Дуслыг хураавал далай,
Дуулсныг хураавал эрдэм"

Бүртгэл тооцоогоо зөв хөтөлж хэдий хэмжээний хуримтлал хийх боломжтой вэ гэдгээ тооцож гаргадаг. Мөнгийг олох нь зарцуулахаас хялбархан гэдэг. Энэ нь бидний мөнгөтэй харьцах боловсролтой холбоотой. Бид өөрт байгаа мөнгөө зөв зарцуулахад суралцах хэрэгтэй. Мөнгө их бага байхдаа гол биш хамгийн гол нь хэрхэн яаж зөв зохицуулж, зарцуулж байна вэ гэдэгт л бүх учир нь байдаг. Мөнгөтэй хэрхэн зөв харьцахад суралцах талаар насанд хүрсэн хойноо биш хүүхэд байхаасаа суралцаж хүмүүжлийн нэг хэсэг болсон байх

байсан. Гэтэл бидний уламжлалт хүмүүжил, улс орны нийгэм эдийн засгийн байдал, боловсролын системийн алдаа зэргийг үүнд буруутгаж болох талтай. Ерөнхий боловсролын сургуульд энэ талаар заадаггүй, эх эцэг нь социалист нийгмийн үед амьдарч байсан, бүх зүйлээ төрдөө даатгах сэтгэлгээтэй, хүүхдийг багаас нь мөнгөтэй харьцуулах буруу эдийн шуналтай болно гэж сургадаг байсан гэх мэтээр шалтгаануудыг тоочоод байвал барахгүй. Ээж аав нь үр хүүхдээ хүмүүжүүлэхдээ эдлэж хэрэглэж байгаа юмаа хайрла, гамтай хэрэглэ гэж хүмүүжүүлдэг байсан ч яг яаж гэдгийг зааж сургах тал дээр дутуу дулимагхан хандсан. Энэ бүхэн бидэнд сургамж болж байгаа учир одооноос өөрөө ч суралц,

хүүхдүүддээ ч сурга. Хүүхдүүдээ зуршилд сурга. Тэднийг заавал их мөнгө хураалгахад гол зорилго биш хурааж хадгалах дасгал хийлгэж, өдөр тутмын хийдэг зүйлсийнх нь жагсаалтад үүнийг оруул. Тэгсэн цагт таны хүүхэд өөрөө орлого олдог болох үедээ үүнийг аль хэдийн сурчихсан, зуршил болсон байх болно.

Хэрэгжүүлж болох энгийн дасгалууд

Дасгал-1:

Мөнгө хураах сав гэртээ авч тавих. Хуримтлал яаж бий болдог вэ гэдгийг ойлгуулахын тулд та өөрөө өдөр бүр орлогоосоо мөнгө хийж бай. Үүнийгээ гэр бүлийнхэндээ болон хүүхдүүддээ харуулж байх юм бол мөнгө хуримтлуулах гэдэг тасралтгүй хийх ёстой зүйл юм байна, тууштай цөхрөлтгүй хийж байж хуримтлал бий болдог гэдгийг ухамсарлаж ойлгох боломжийг олгоно.

Дасгал -2:

Хүүхдүүдээ орлого зардлаа тэмдэглэдэг болгож хүмүүжүүл. Хүүхдүүд бол орлогогүй зардалтай гэж бүү хязгаарлаж бодоорой. Тэдэнд тодорхой хэмжээний орлого байдаг. Жишээ нь: Төрсөн өдрийн бэлгэнд хэн нэг нь мөнгө бэлэглэх, өдөр тутмын унааны мөнгө, сургууль цэцэр-

лэгийн зардалд эх эцэг тэдэнд мөнгө өгдөг мөн "хүүхэд хөгжил" улсаас олгодог мөнгөн тэтгэмж эдгээр нь тэдний орлого болдог. Энэ орлогыг үнэгүй юм зүгээр хийсч ирсэн зүйл мэтээр хүүхдээ бүү хүмүүжүүлээрэй. Энэ бүхэн үнэ цэнэтэй хүний хөдөлмөрөөр бүтдэг гэдгийг сайн ойлгуулах, энэ мөнгөнөөс багахан хэсгийг хуримтлуулж сургах нь танд болон таны хүүхдийн ирээдүйд маш чухал төлөвшил бий болгодог. Өөрөөр хэлбэл насанд хүрсний дараа үүнийг ойлгох бус багаасаа үүнд суралцаж өөрийн зуршил болгоход чухал юм. Иймд та бүхэн эдгээр мөнгөнөөс зөвхөн 5%-г нь хуримтлуулж сурга. Их бага байхдаа гол биш хуримтлуулах зөв зуршилд суралцахдаа л гол нь шүү гэдгийг ойлгож байгаа байх. Үүнд бас мөнгө хураах сав байвал зүгээр. Хэрэв байхгүй бол өөр ямар нэгэн зүйлээр орлуулж ашиглаж болох юм. Хаягдал сав, хог хаягдал ашиглаж хийж ч болох шүү дээ.



Өдөр тутмын орлого, зардал хуримтлалын хүснэгт

Он сар өдөр	Орлого зардалын нэр	Орлогын нэр /төгрөг/	Хуримтлал /төгрөг/	Зарцуулсан мөнгө /төгрөг/	Үлдсэн мөнгө /төгрөг/
09/05/29	Аавын өгсөн мөнгө	1200	60		
	Автобусны мөнгө			600	
	Печень			500	
	Үлдэгдэл			40	

Ийм загвараар тэмдэглэл хөтлүүлж сургах. Сарын дараа хуримтлуулсан мөнгөнд нь урамшуулал болгож өөрт нь хэрэгтэй зүйл авч өгөөд хуримтлуулсан мөнгийг нь банкинд хадгаламж нээж өгч өөрт нь дэвтрийг нь үзүүлж урам өгөх. Энэ нь зөвхөн хүүхэд суралцаад зогсохгүй эргээд хүүхэд танд шаардлага тавьж эхэлнэ. Мөн хуримтлуулсан мөнгийг ямар нэгэн зүйл авахад шууд бүгдийг нь зарцуулж болохгүй юм гэдгийг ойлгуулах. Сар бүр тасралтгүй энэ үйл ажиллагааг мөрдөж хэвшүүлэхийн төлөө ажиллаарай.



Дасгал-3:

Мөнгөний сав болон цаасаар мөнгөн дэвсгэртүүд хийж бэлдэх хэрэгтэй. Ямар нэгэн хийсэн зүйлд нь цаасаар хийсэн мөнгөн дэвсгэртүүд төл. Үүнийгээ мөнгөний саванд хийлгээд бай. Гэхдээ аль болох хүмүүжилд нь сөрөг нөлөөлөхгүй байх талаас нь сайн бодоорой. Сарын дараа мөнгөний саваа задлаж түүнд нь тохирсон шагнал өг.

Хичээл дээрээ онц авахад - 800 төгрөг

Хичээлээс гадуур олимпиадад оролцоход - 700 төгрөг

Хичээлээсээ хоцрохгүй очих - 150 төгрөг

Гэр цэвэрлэх - 500 төгрөг

Ногоо цэвэрлэх - 500 төгрөг гэх мэт аль болох тухайн хүүхэддээ тохирох жишээг сонгож аваарай. Мөн сарын дараа нийт цуглуулсан цаасан мөнгө хэд болсон байна түүнээс нь хамааруулж шагнал нь

өөр өөр байлгах.

Жишээ нь: 20000-25.000 цаасан дэвсгэрт хуримтлуулсан бол - Банкинд хадгаламж нээж өгөх + хичээлийн хэрэгсэл + шоколад

15.000-19.000 цаасан дэвсгэрт хуримтлуулсан бол - Банкинд хадгаламж нээж өгөх + Хичээлийн хэрэгсэл гэх мэт.



Үүнийг та өөртөө тохируулан ямар ч нөхцөлтэйгээр ашиглаж болох юм.

Хамгийн гол нь таны насан дээр таны хүүхдүүд хуримтлал хийхийн тухай заалгахгүй, хийгээд эхэлсэн, ойлгодог хариуцлагатай болсон байх нь чухал юм. Манай бизнес эрхлэгчид нийтлэг насанд хүрсэн хойноо үүнийг сурах гэж, зуршил болгох гэж байгаад хамгийн гол шалтгаан

Мөнгөтэй харьцах 10 зүйл

1. Хэрэгцээгээ бод, сонирхлоор бүү худалдаа хий
2. Мөнгийг хав дарж биш эргэлдүүлж өсгөдөг
3. Мөнгийг үлдэгдэлгүй бүү зар, ганц зоос ч гэсэн мөнгө дууддаг
4. Бусдад зээлдүүлсэн мөнгийг гээсэнтэй адилд тооц
5. Олсныхоо 20%-г хадгалах нь ерийн зарчим
6. Хямдрал зарласан үед юм авахаас нэг удаа ч болов татгалз
7. Бусдад зээлдүүлсэн мөнгөө нэхэхээс бүү нэрэлх
8. Хөрөнгө оруулалт хийхийнхээ өмнө дотор хүнтэйгээ зөвлөлд
9. Зээлтэй явахаас бүү татгалз. Итгэл хүлээсэндээ баярла
10. Мөнгөгүй гэж бүү гунигла чамд оюун ухаан байна.

Мөнгөтэй харьцах 10 санамж

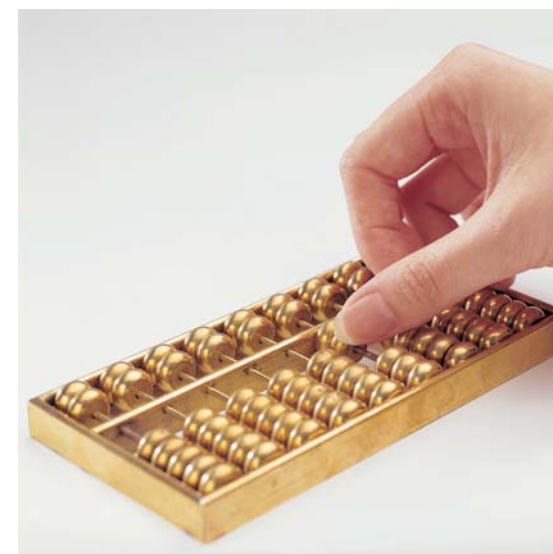
1. Мөнгөтэй буруу харьцдаг зуршлаа хяна
2. Насан турш баяжихын тэнгэр цэлмэг байдаггүй
3. Мөнгөний үйлс таны сэтгэлийг эвдэх ёсгүй
4. Мөнгө ихтэй ч багатай ч баяр баясгалантай бай
5. Ухаалаг хүн өөрийн мөнгөөр зэвсэглэдэг
6. Та сард хичнээн мөнгө хэмнэснээ тооц
7. Үл гүйцэлдэх хүслээр хэрэгцээнд бүү үйлчил
8. Мөнгөө төсөвлөхдөө мөнгөний гачааллаас зугт
9. Мөнгөний асуудлаа дэг журмын хаанчлалд оруул
10. Олоогүй мөнгийг зарах нь ухаалаг бус хэрэг

Мөнгөний 10 нууц

1. Мэргэн хүмүүс хэтэвчээ дүүрэхийг ажигладаг
2. Баяжсан тэнэгүүд мөнгөө үрэхдээ баясдаг
3. Олсон мөнгөө хурааж орлого өгөх байдлаар ашигла
4. Орлого зардлаа төсөвлөж чөлөөт мөнгө бий болго
5. Мөнгийг чинээлэг бие даасан байдлын төлөө ашигла
6. Хүмүүст тусалж баялгийн урсгалаар өөрийгөө шагна
7. Баялаг хуримтлуулахад насан туршын зүтгэл хэрэггүй
8. Өрийн боолчлолын шаналгаанаас ангид амьдарч сур
9. Өр, эрх чөлөө 2 хэзээ ч эвлэрдэггүй
10. Өчүүхэн хэсгийг өглөгт өглөө гээд түрийвч хоосрохгүй.

Мөнгөө зөв зохицуулж сурахын тулд юу хийх хэрэгтэй вэ?

1. Бүртгэлээ зөв хөтөл
2. Сарын өмнө орлого зарлагын төсөв гарга
3. Бага багаар өөрийн ашгаас хуримтлал хий, гэхдээ бизнесийн эргэлтийн мөнгийг багасгаж болохгүйг анхаараарай.
4. Бусдыг дагаж хуурмаг, тансаг хэрэглээнд бүү хуурт
5. Өрхийн зардлаа хэмнэж сур, өөрөөр хэлбэл ямар зардал миний нийт зардлын ихэнхи хувийг эзэлж байгааг хар, тэр зардлаа ямар аргаар бууруулахаа тунгаан бод, гаргасан шийдвэрээ хэрэгжүүлж үз.
6. Эрүүл мэнддээ урьдчилан анхаар, өвчнөөс урьдчилан сэргийлснээр та энэ хэмжээний зардлыг хэмнэж чадна
7. Хуримтлал хийх олон арга байдаг, үүнээс зөв сонголтоо хийж сур
 - Байр байшин, эд хөрөнгө худалдан авах
 - Банк болон бусад хадгаламжийн байгууллагуудад хадгалуулах, бизнест хөрөнгө оруулалт хийх, гэхдээ ингэхийн тулд тухайн байгууллагуудаа сайн судалсан байх шаардлагатайг анхаарна уу
 - Бонд, хувьцаа гэх мэт үнэт цаас худалдан авах
8. Хуримтлал гэдэг бол бидний амьдарч буй хугацаанд өөрийн хэрэгцээгээ хангах эд хөрөнгө, эд хогшил, эд зүйлс юм. Үүнийг бий болгохын тулд бидэнд хуримтлал л хэрэг болно гэдгийг анхаар.
9. Хуримтлал таны ирээдүйн сайн сайхан амьдралын баталгаа болно.



Мөнгөө хадгалахтай холбоотой нийтлэг алдаанууд:

1. Хэзээ нэгэн цагт нэг их мөнгөтэй болохоороо хадгаламжтай болно гэж боддог. Гэтэл хэзээ тэр их мөнгө бөөнөөрөө орж ирэх нь тодорхойгүй нь ойлгомжтой байхад түүнийгээ дотроо хүлээгээд байдаг.
2. Бага багаар тасралтгүй хуримлуулах сэтгэхгүй байхгүй. "Далайд дусал нэмэр" гэж үг байдаг. Бөөн бөөнөөр нь үе үе хуримлуулж болно гэж өөрийгөө тайвшруулдаг.



3. Өрхийн орлого, өрхийн зардлаас их бол хуримтлуулмаар л байна. Энэ бол бүтэхгүй зүйл. Хүн орлого зарлагаа зөв хянахгүй бол орлого өсөхийн хирээр хэрэглээ өсдөг гэдэг эдийн засгийн онол байдаг. Хэзээ ч танай өрхийн орлого зардлаасаа их байж чадахгүй. Харин түүний оронд өрхийн зардлын хэсэгт "хуримтлал" хэмээх зардлыг нэмж оруулбал яасан юм бэ?
4. Залхуу хариуцлагагүй байдал гаргадаг. Өдөр бүр эсвэл орлого орж ирсэн тухай бүр нь хадгаламжиндаа эсвэл гэртээ байдаг мөнгөний савандаа хийхээс залхуурдаг. Нэг бол дараагийн орлогоос хийнэ гэж хойш тавьдаг.

5. "Шаазгай зүү олоод хийх газар үгүй" гэж үг байдаг. Банкинд хадгаламж нээлгээд тасралтгүй хуримтлуулж байгаад бага сага мөнгөний хэрэгтэй болохоороо тэнд мөнгө байгаа шүү авчихдаг юм билүү гэсэн бодол толгойд нь эргэлдээд байдаг. Та нэгэнт хадгаламж нээлгэсэн бол түүндээ хариуцлагатай хандаж аль болох авахгүй байхыг хичээгээрэй. Нэгэнт хадгалсан мөнгөө авчих юм бол дахин хийтлээ хугацаа шаардагдана, бүр хийхгүй ч байх тохиолдол байдаг.
6. Юунд зориулсан хадгаламж вэ гэдэг нь тодорхойгүй хадгаламж нээчихээр ямар ч хамаагүй хэрэгцээ гарахаар авч хэрэглэх гээд байдаг. Тийм учир та хэдэн ч хадгаламжтай байж болно. Хадгаламж бүрийн цаана зориулалт, зорилго байх хэрэгтэй. Жишээ: Бизнесийн эргэлтээ нэмэгдүүлэх, хүүхдийн сургалтын төлбөр, урт хугацааны хадгаламж гэх мэт.



Зөвлөмжүүд



Цайны газар

Харилцагчийн үйлчилгээ сул байдаг. Жишээлбэл: Орж ирж буй хүмүүсийг тосож авч мэндлэх, угтах боломжгүй бол нүдээрээ холбоо тогтоож мэндлэн, аятай сэтгэгдэл төрүүлэх. Зарим тохиолдолд олон хүнтэй ачаалал ихтэй үед бол харилцагч бүртэй нүдээрээ холбоо тогтоож, үйл хөдлөлөөрөө аятай сайхан сэтгэгдэл төрүүлэх нь чухал байдаг. Хэрэв та тоомжиргүй хандаад хэн нэгэнд илүү үйлчлэх, зарим нэгэнтэй нь харьцаа үүсгэхгүй байх юм бол тэр хэмжээгээр орлогоо алдаж байгаатай адил.

Хоолны чанар нэг хэвийн байж чаддаггүй амт чанар нь байн байн өөрчлөгдөх тохиолдлууд гардаг. Иймд чанар амтандаа анхаарч ажиллах хэрэгтэй. Дандаа сайхан л байх ёстой.

Хоолны цэсэнд маш олон төрлийн

сайхан хоолнуудын нэр бичсэн байдаг. Гэтэл захиалга өгье гэхээр эдгээр хоолнуудаас энэ байна энэ байхгүй гэдэг. Бид амласанаа биелүүлж чадахгүйг харуулж байна. Иймд аль болох цэсэнд жагсаасан хоолнуудаа байлгах талаас нь анхаарч ажиллаарай. Хэрэглэгч өдөр бүр нэг хоол идэхгүй өнөөдөр идсэн хоолоо маргааш идэхийг хүсэхгүй иймд өөр хоолны газар хайхад хүргэнэ.

Хоолны газрын ариун цэвэр, ажилчидын цэвэрч нямбай байдал дээр байнга анхаарч бай. Зориулалтын малгай, халад өмссөн, үйлчилгээний заал болон хоолны заалыг цэвэр байлгахад анхаарах

Хоолны захиалга авч буй хүн нь ямар хоол байгаа ямар нь байхгүйгээ мэдэхгүй байх тохиолдол элбэг тохиолддог. Захиалгыг авчихаад

эргээд энэ хоол байхгүй гэнэ эсвэл захиалга авах гэж ирчихээд асууяа гээд буцаад явдаг. Энэ бүхэн нь хэрэглэгчийн цагийг авч хүндрүүлж байдаг. Мөн хоолны орц, хачир зэргийг асуухад мэддэггүй байх тохиолдол ч байдаг.

Хоолны амт чанарын талаар санал гомдол хэлэхэд хүлээж авдаггүй. Манайх ингэж л хийдэг, тэгвэл идэхгүй байж болно гэх мэтийн хариулт өгдөг. Зарим тохиолдолд урдаас нь уурлаж зохисгүй авир гаргадаг. Энэ бүхэнд танай орлого хасагдаж байна гэж ойлгох хэрэгтэй.

Үйлчлүүлэгчидийг үдэж гаргах гэж бараг байхгүй. Харилцагчийг баяртай

манайхаар дахин ирж үйлчлүүлээрэй гэж хэлж гаргаж сурах хэрэгтэй.

Микроавтобус

Машин доторх цэвэр цэмцгэр байдал тааруухан. Ихэнхдээ суудлын бүрээс нь хиртэй, доторх шороо тоос ихтэй байдаг. Бид үйлчилгээ үзүүлж байгаа учир цэвэрхэн ая тухтай орчиныг бүрдүүлэхийн төлөө байх нь зүйтэй.

Ганц нэг үйлчлүүлэгчээс болж тухайн үед үйлчлүүлж байгаа бүх хүмүүст тавгүй сэтгэгдэл төрүүлэх тохиолдлууд анзаарагддаг. Мөнгөө өг гэж эвгүй хэлэх, хөгшин хүн хүүхэд 2-г ялгаж үйлчлэх. Бидний бизнесийн



цаана хүн байдаг. Хүн хүндээ хүнлэг хандаж байж бидний ажил үйлс бүтэмжтэй байдаг. Өөрөөр хэлбэл таны бизнесийн орлогыг бүрдүүлэгч нь та биш таны үйлчлүүлэгчид.

Бид үйлчилгээгээ бүрэн үзүүлж байж төлбөрөө бүрэн авах ёстой. Төлбөрийн нэг хэсэг нь таны үйлчилгээний хөлс байдаг тул та үйлчлүүлэгчээс төлбөр авч л байгаа бол өгөх зүйлээ бүрэн өгөх нь зүйтэй.

Янз янзын хүмүүс танай тээврийн хэрэгслээр үйлчлүүлж байгаа. Тийм



учир ямар ч хамаагүй өөрийнхөө сонирхдог дуу, хөгжим хэт чангаар тавих нь тийм ч тааламжтай зүйл биш.

Жолоодож байгаа хүмүүс нь аль болох зорчигчдын ая тухыг алдуулахгүй байхаар жолоогоо барих нь зүйтэй. Хамаагүй давхих, хурд хэтрүүлж явах, огцом зогсох гэх мэт. Энэ нь зорчигч нарт айдас төрүүлдэг.

Та бусад ижил төрлийн бизнес эрхлэгчиддээ үлгэр жишээ байж болно шүү.

Оёглын бизнес, хувцас захиалга засвар

Ур чадвар хүрэхгүй, чадахгүй зүйлээ хийнэ гэж захиалгыг нь авч харилцагчаа хүндрүүлж, чирэгдүүлэх нь цөөнгүй гардаг.

Харилцагч, үйлчлүүлэгчийн хэлж буй зүйлийг анзаарахгүй үл хайхрах. Үүнээс болоод харилцагчийн хэлснээр захиалгыг гүйцэтгэхгүй байх. Дараа нь харилцагч гомдооход хүргэ-дэг учир нэг хүний цаана хамгийн багадаа 26 хүн байдаг гэдгийг санаж үйлчилгээгээ үзүүлээрэй.

Ажлын цаг хуваарилалт муутай. Үүнээсээ болоод захиалгыг гүйцэтгэж



дуусах хугацаагаа сайн товлож чаддаггүй, ажлын төлөвлөгөөгөө мэддэггүй. Зарим үед хугацаандаа амжихгүй харилцагч нарынхаа итгэлийг алддаг.

Хийх зүйлийнхээ үнэ өртгийг дутуу тооцоноосоо болоод үнээ буруу тогтоож ашиггүй ажиллах тохиолдол байдаг. Үнэ өртгөө байнга тооцож байх хэрэгтэй. Ялангуяа өнөөгийн тогтворгүй эдийн засгийн үед байнга түүхий эд материалын үнэ өөрчлөгдөж байгаа нөхцөлд өртөгөө сайн мэдэж байх нь чухал.

Бүртгэл хөтлөлтөө муу хийх. Үүнээсээ болоод ашиг алдагдлаа тооцож мэдэхгүй, бизнесээ танилцуулж ярих тал дээр тааруухан байдаг. Та өөрийнхөө бизнесийн эзэн танаас илүү

таны бизнесийг мэддэг хүн гэж байхгүй.

Чанарын шаардлагыг жигд нэг стандарт байлгах тал дээрээ анхаарах хэрэгтэй. Ижил төрлийн олон бүтээгдэхүүн хийх тохиодолд размер алдагдсан, зарим хэсгийг нь өөр материалаар хийх, оёдол цэвэрлэгээ дутуу хийгдэх гэх мэт алдаанууд гардаг. Аль болох үүнээс зайлсхийх хэрэгтэй.

Үйлдвэрлэсэн бараа бүтээгдэхүүнээ бүтэн бүтээгдэхүүн байдлаар хардаггүй. Зүгээр миний хийсэн зүйл үйлдвэрийн бараа биш гэж харах нь нийтлэг алдаа. Өөрөөр хэлбэл



үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүн нь цэвэрлэгээ дутуу хийсэн, индүүдлэг байхгүй, хаяг шошгогүй, уут сав баглаа боодолгүй. Бид дэлгүүрээс бүтээгдэхүүн худалдаж авахад сав баглаа боодолтой, сав баглаан дээр бүтээгдэхүүний мэдээлэлтэй тийм л зүйлийг худалдаж авдаг. Таны бүтээгдэхүүн ч бас тийм л байх ёстой.

Эргэж холбоо барих утас хаягийн мэдээлэл байдаггүй. Үүнээс болоод боломжуудаа алддаг.

Хүнсний гэлгүүр

Бүртгэл хөтлөлтөө муу хийх. Үүнээсээ болоод ашиг алдагдалаа тооцож мэдэхгүй, бизнесээ танилцуулж ярих тал дээр тааруухан байдаг.

Бараа бүтээгдэхүүн сонирхож асуухад үнийг нь хэлэхээс өөр мэдээлэл бараг өгдөггүй. Үнэ бол харилцагчид өгвөл зохих мэдээллийн өчүүхэн хэсэг, иймд та ямар бараа вэ гэдгээ сайн мэддэг байх хэрэгтэй.

Бараа бүтээгдэхүүний өртгийг нарийн



тооцож чаддаггүй. Авсан үнэ дээрээ хэдэн төгрөг нэмээд л түүнийгээ ашиг гэж хараар тооцдог. Дунд нь гарч буй үйл ажиллагааны зардлыг дутуу тооцдог.

Барааны өрөлт хураалтаа буруу хийдэг. Лангуу тавиуруудаа буруу байрлуулдаг. Жишээ нь: Хүнсний бараа, ахуйн бараа 2-г ойрхон өрөх, гоо сайхны бараа буюу үнэртэн шингэх бүтээгдэхүүн ойрхон байрлуулах. Харанхуй гэрэл багатай газар байрлуулах барааг нар их тусдаг газар байрлуулснаас болж хугацаанаас нь өмнө муутгах, хэрэглэгчид муу бараа зарах гэх мэт.

Нэр төрөл олон байлгах тал дээр дутмаг. Танайд ороод бүх хэрэгцээтэй зүйлээ авмаар байдаг гэтэл танай дэлгүүрт зарим нь байхгүй бол дараагийн удаад танай өрсөлдөгчөөр

үйлчлүүлэх болно.

Хаяг үзэмжтэй, хүний хүдэнд тусахуйц байх хэрэгтэй.

Шинэ төрлийн бараа бүтээгдэхүүний танилцуулга байдаггүй.

Үйлчлүүлэгч нэг бүртээ харилцах чадвар сул. Сайн үйлчилгээ үзүүлж чаддаггүй байх тохиолдолууд байдаг. Танай дэлгүүрийн хаалгаар орсон л бол танай үйлчлүүлэгч, бараа худалдаж авсан аваагүй хамаагүй.

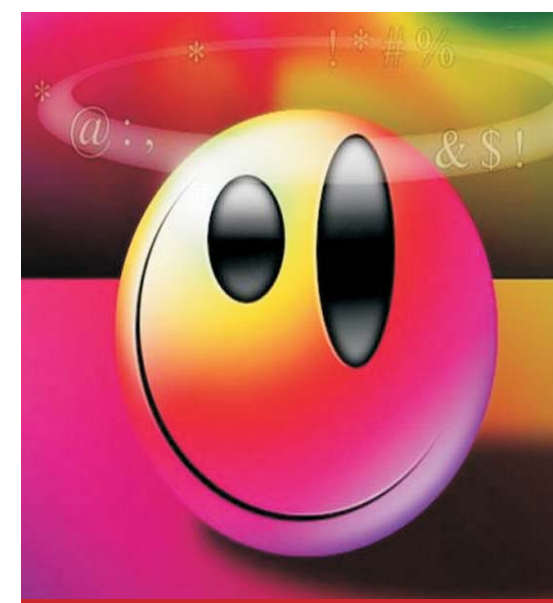


Блокны үйлгвэр

Өртөг тооцох тал дээр тааруухан. Ихэнхдээ дутуу тооцдог.

Чанарын шаардлага стандартыг ягштал мөрддөггүй. Чанартай чанаргүй олон янз байж болохгүй.

Улиралын чанартай бизнес учир өвлийн улиралд буюу үйл ажиллагаа зогссон үедээ эргэлтийн хөрөнгөө өрхийн хэрэглээнд зарцуулчих гээд байдаг. Бизнес эхлэх үеээр эргэлтийн хөрөнгөгүй зогсох тохиолдол гардаг.



Бизнесүүдийн төрөл бүр дээр алдааг тоочвол нилээд байх юм. Хамгийн гол нь ийм алдаа гаргахгүйн тулд бид өөрсдийгөө хөгжүүлэх, суралцах шаардлагатай.



Хувиараа бизнес эрхлэгчдийн хувьд нийгмийн даатгалаас орхигдох гээд байдаг. Иймд бид өөрөө орлого олох чадвартай үедээ хөдөлмөрийн чадвар буурах үед хэрэглэх мөнгөө улсад төлж даатгах нь олон талын ач холбогдолтой.

1. Эрүүл мэндийн даатгалаар эмнэлэгийн үйлчилгээг үнэ төлбөргүй авах. Листний мөнгө бодуулж авах
2. Тэтгэврийн насанд хүрэх үедээ өндөр настны тэтгэвэр авах
3. Гэнэтийн осол, үйлвэрлэлээс шалтгаалсан осол аваарт орсон үед нөхөн олговор авах
4. Нас барах, гэнэтийн ослоос болж амиа алдах үед үр хүүхдүүд тэжээгчээ алдсаны тэтгэвэр авах гэх зэрэг олон талын давуу талтай.

Нийгмийн даатгалыг Заавал даатгуулах, сайн дурын даатгал гэж 2 ангилдаг. Байгууллагад ажилладаг хүмүүс бол заавал даатгуулах нийгмийн даатгалд хамрагддаг. Хувиараа хөдөлмөр эрхлэгчид ихэнхдээ сайн дураар даатгуулдаг. Энэ мэдээллийг мэдэхгүйгээс болоод даатгалд хамрагдаж чадахгүй хугацаа алдах, тэтгэврийн насандаа тэтгэвэрт хамрагдаж чадахгүйд хүрдэг. Иймд энэ мэдээлэлтэй танилцан өөрсдийн сонголтоо хийгээрэй гэсний үндсэн дээр даатгалын талаар дэлгэрэнгүй мэдээллийг орууллаа.

Нийгмийн даатгалд сайн дураар даатгуулах иргэд нь оршин суугаа аймаг, сум, дүүргийнхээ нийгмийн даатгалын байгууллага /байцаагч/-тай Нийгмийн даатгалд даатгуулсан тухай гэрээг харилцан тохиролцож байгуулна. Энэхүү гэрээг хоёр хувь үйлдэж нэг хувийг даатгуулагч /иргэн/, нөгөө хувийг нийгмийн даатгалын хэлтэс /ажилтан/-т хадгалах бөгөөд сайн дурын даатгуулагч нь нийгмийн даатгалын шимтгэл төлөх талаар тодорхой үүрэг хүлээнэ. Үүнд:

Нийгмийн даатгалын шимтгэл тооцох хөдөлмөрийн хөлс, орлого болон түүнд ногдох шимтгэлийг үнэн зөв тодорхойлж, гэрээнд заасан хугацаанд нийгмийн даатгалын хэлтсийн харилцах дансанд төлөх.



Шимтгэл төлсөн тухай орлогын мэдүүлэг /баримт/-ийг хариуцсан нийгмийн даатгалын байцаагчид ирүүлж, төлсөн шимтгэлээ нийгмийн даатгалын дэвтэрт бичүүлж, баталгаажуулж авна.

Өөр аймаг, нийслэл, сум, дүүрэгт шилжин суурьших тохиолдолд төлсөн шимтгэлийн тооцоог нийгмийн даатгалын байцаагчтай хийж дуусган, гэрээг цуцлуулж энэ тухай нийгмийн даатгалын дэвтэрт бичүүлж баталгаажуулсан байх.

Сайн дураар даатгуулагч ямар төрлийн тэтгэвэр, тэтгэмж авах эрхтэй вэ?

Та тэтгэврийн даатгалд даатгуулсан тохиолдолд энэхүү даатгалын сангаас өндөр настны тэтгэвэр, тахир дутуугийн тэтгэвэр, тэжээгчээ алдсаны тэтгэвэр тогтоолгон авах эрхтэй.

Тэтгэмжийн даатгалд даатгуулсан тохиолдолд энэхүү даатгалын сангаас хөдөлмөрийн чадвараа түр алдсаны тэтгэмж, жирэмсний болон амаржсаны тэтгэмж, оршуулгын тэтгэмж авах эрхтэй.



Үйлдвэрлэлийн осол, мэргэжлээс шалтгаалсан өвчний даатгалд даатгуулсан тохиолдолд энэхүү даатгалын сангаас тахир дутуугийн тэтгэвэр, тэжээгчээ алдсаны тэтгэвэр, хөдөлмөрийн чадвар түр алдсаны тэтгэмж, хөдөлмөрийн чадвар нөхөн сэргээхтэй холбогдсон төлбөр авна. Сонгож даатгуулсан тухайн төрлийн даатгалын сангаас тэтгэвэр, тэтгэмж тогтоолгон авах эрх эдэлнэ.

Сайн дурын даатгуулагч сарын орлогоо өөрчилсөн тохиолдолд

Энэ тохиолдолд нийгмийн даатгалын байгууллагатай байгуулсан гэрээнд заасан сарын орлогын хэмжээнд өөрчлөлт оруулж дахин баталгаажуулна.

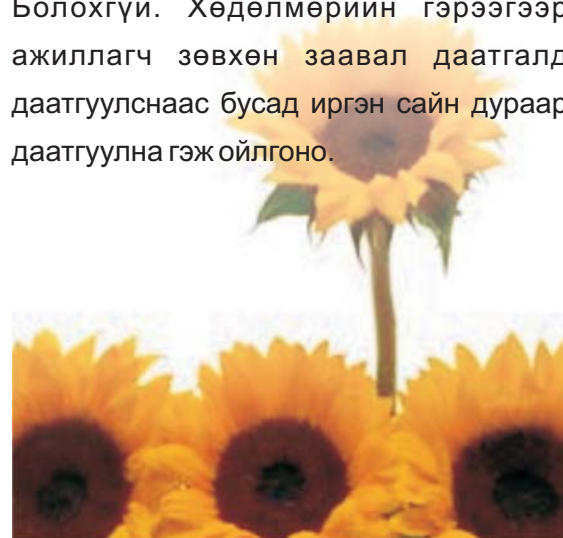
Харин даатгуулагч Засгийн газраас тогтоосон хөдөлмөрийн хөлсний доод хэмжээнээс шимтгэлээ төлнө.

Хөдөлмөр эрхлэлтийн албанаас нөхөн олговор авч байгаа иргэд сайн дураар даатгуулж болох уу?

Нийгмийн даатгалын тухай хуульд заасан өндөр настны тэтгэвэр тогтоолгох болзол, нөхцөлийг хангаагүйн улмаас Хөдөлмөр эрхлэлтийн албанаас нөхөн олговор авч байгаа иргэдийн тэтгэврийн насанд хүртэлх хугацааны тэтгэврийн даатгалын шимтгэлийг төрөөс хариуцан төлдөг. Иймд нийгмийн даатгалд сайн дураар даатгуулж болно.

Нийгмийн даатгалд заавал даатгуулсан даатгуулагч сайн дураар давхар даатгуулж болох уу?

Болохгүй. Хөдөлмөрийн гэрээгээр ажиллагч зөвхөн заавал даатгалд даатгуулснаас бусад иргэн сайн дураар даатгуулна гэж ойлгоно.



Сайн дураар даатгуулах даатгал

Заавал даатгуулснаас бусад хувиараа ямар нэгэн үйлдвэрлэл, үйлчилгээ, худалдаа эрхэлж энэ тухайгаа татварын албанд бүртгүүлсэн, сум, дүүргийн Тамгын газраас патент авч, орлогын албан татвар төлж байгаа иргэд, эзэд, чөлөөт уран бүтээлчид, хоршоондоо ажиллаж байгаа хоршооны гишүүн, сонгуулийн үүрэг гүйцэтгэгч, ажлын бүрэн бус өдөр долоо хоногт цөөн цагаар ажилладаг иргэн сайн дурын үндсэн дээр нийгмийн даатгалын тодорхой төрлийг сонгон даатгуулна. Өөрөөр хэлбэл, эдгээр иргэд нийгмийн даатгалын хуулинд заасан болзол, журмын дагуу нийгмийн даатгалд даатгуулах эсэх түүний ямар төрлийг сонгохоо өөрөө шийдвэрлэнэ.

Монгол Улсад байнга оршин суудаг

манай улсын аль нэгэн байгууллагад хөдөлмөрийн гэрээгээр ажиллаагүй боловч хувиараа ямар нэгэн ажил үйлчилгээ эрхэлж байгаа гадаадын иргэн, харьяалалгүй хүн, өөрсдөө хүсвэл нийгмийн даатгалд сайн дураар даатгуулж болно.

Хувиараа хөдөлмөр эрхлэгч малчин нь хувьдаа өмчтэй, хувийн үйлдвэрлэл эрхэлж буй иргэний хувьд нийгмийн даатгалд түүний дотор даатгалын ямар төрлийг сонгож даатгуулахаа сайн дурын үндсэн дээр өөрөө шийдвэрлэнэ.

Сайн дураар даатгуулах иргэд сарын орлогоосоо хэдэн хувиар тооцож шимтгэл төлөх вэ?

Сайн дурын даатгуулагч нь нийгмийн даатгалын дараахь төрлөөс сонгож гэрээнд зааснаар шимтгэл төлөхөөр тохирсон сарын орлогын дүнгээс нийгмийн даатгалын тухай хуулийн дагуу дор дурдсан хувь хэмжээгээр бодож шимтгэлээ төлнө.

Үүнд:

Тэтгэврийн даатгал 9.5, тэтгэмжийн даатгал 1.0, үйлдвэрлэлийн осол, мэргэжлээс шалтгаалсан өвчний даатгал 1.0 хувь. Даатгуулагч эдгээр гурван төрлийн даатгалд бүгдэд нь, эсвэл аль нэгийг нь сонгон



даатгуулж болох бөгөөд шимтгэл тооцох сарын орлого Засгийн газраас баталсан тухайн үед мөрдөгдөж буй хөдөлмөрийн хөлсний доод хэмжээнээс багагүй байх ёстой.

Жич: Хувиараа хөдөлмөр эрхлэгч иргэн 150.000 төгрөгийн сарын орлоготой бол дээрх гурван төрлийн даатгалд даатгуулснаар тооцоход сард тэтгэврийн даатгалд $14.250 / 150.000 * 9.5\% : 100 /$, тэтгэмжийн даатгалд 1.500 төгрөг $/ 150.000 * 1.0\% : 100 /$, үйлдвэрлэлийн осол, мэргэжлээс шалтгаалсан өвчний даатгалд 1.500 төгрөг $/ 150.000 * 1.0\% : 100 /$ бүгд 17.250 төгрөгийн шимтгэлийг Нийгмийн даатгалын санд сар бүр төлнө.

Сайн дураар даатгуулагч ямар тохиолдолд гэрээгээ цуцлах вэ?

Аж ахуйн нэгж, байгууллагад ажилд орох, тэтгэвэр тогтоолгох, нас барах зэрэг тохиолдолд шимтгэлийн тооцоог дуусган, аймаг, сум, дүүргийн нийгмийн даатгалын хэлтэс /ажилтан/-тай байгуулсан гэрээг цуцална. Нийгмийн даатгалын байгууллага нь сайн дурын даатгуулагчийн гэрээг цуцалсан тухай шалтгааныг түүний нийгмийн даатгалын дэвтэрт бичиж баталгаажуулж өгнө.

Сайн дурын даатгуулагч ямар тохиолдолд хариуцлага хүлээх вэ?

Сайн дурын даатгуулагч нь сард төлбөл зохих шимтгэлээ нийгмийн даатгалын

байгууллагатай байгуулсан гэрээнд заасан хугацаанд төлөөгүй тохиолдолд дутуу төлөгдсөн буюу хугацаанд төлөөгүй шимтгэлийн дүнгээс хугацаа хэтрүүлсэн хоног тутамд 0.3 хувиар тооцож алданги ногдуулан төлүүлнэ.

Сайн дураар даатгуулагч нийгмийн даатгалын шимтгэлээ нөхөн төлж болохуу?

Болохгүй. Зөвхөн нийгмийн даатгалын байгууллагатай гэрээ байгуулсан өдрөөс эхлэн гэрээнд тохиролцсон хугацаанд шимтгэл төлнө.



Танд хэрэгтэй хууль тогтоомжууд

- Монгол Улсын татварын тухай багц хууль
- Жижиг дунд үйлдвэрийн тухай хууль
- Нийгмийн даатгалын тухай хууль
- Жижиг дунд бизнесийн стандартууд, мэргэжлийн хяналтын байгууллагын шалгуур зөвлөмж, зааврууд
- Санхүүгийн түрээсийн тухай хууль

