

БИЗНЕС ТӨЛӨВЛӨГӨӨ

ХҮРЭХ ҮР ДҮН

- Бизнес төлөвлөгөө, түүний зорилго, бүтцийг тодорхойлно;
- Бизнесийн орчны шинжилгээ хийхэд шаардагдах мэдлэг, чадвар эзэмшинэ;
- Бизнесийн төлөвлөгөөг хийхэд суралцана;

Агуулгын хувьд:

Энэ сэдэв сурагчдын өмнө нь хийсэн төлөвлөгөөтэй нийтлэг шинжээрээ адил төстэй ч бизнесийн төлөвлөгөө нь нэлээд өргөн хүрээтэй асуудлыг авч үздэгээрээ онцлог. Сурагчид хоорондоо ярилцсаныгаа цаасан дээр буулгаад төлөвлөгөө болчихлоо гэж нэлээд хийсвэр ойлгох хандлага байдаг. Бизнес төлөвлөгөө нь мөрөөдлийн шинжтэй байж болдоггүй. Учир нь бизнесийн төлөвлөгөө нь судалгаа, шинжилгээтэй, тооцоотой, нарийн хугацаатай байж гэмээн хэрэгжих үндэслэл сайтай байна гэсэн үг. Өөрөөр хэлбэл, аливаа бизнесийг төлөвлөгөөгүй эсвэл муу төлөвлөгөөтэй явбал эрсдэлд орох аюул нүүрлэнэ гэдэгт анхаарлыг хандуулж, төлөвлөгөөг нухацтай хийж сурах, төлөвлөгөө тодорхой байх явдал туйлаас чухал гэдгийг мэдрүүлнэ.

Бизнесийн төлөвлөгөөний бүтэц дотроо олон хэсэгтэй. Тухайлбал тухайн бизнесийн нөхцөл байдлын шинжилгээ, маркетинг борлуулалтын, үйлдвэрлэлийн, хүний нөөцийн, үйл ажиллагааны, санхүүгийн, эрсдлийн гээд олон талт төлөвлөгөөг гаргасны үндсэн дээр сая шийдвэрээ гаргахад хүрдэг. Өөрөөр хэлбэл, төлөвлөгөөг боловсруулж дуусгаснаар ирээдүйн бизнесээ эхлүүлэх үү, эсвэл орхих уу, төлөвлөсөн бизнесийн хэмжээгээ багасгах уу гэх мэтээр энэхүү бизнес хэрэгжих боломжтой эсэхийг үнэлэх боломж бүрдэнэ гэсэн үг юм. Энэхүү багц төлөвлөгөөг боловсруулах нь сурагчдын хувьд нэлээд хүнд, бэрхшээлтэй байхыг үгүйсгэхгүй. Иймд багшийн чиглүүлэг, орон нутгийн бизнес эрхлэгчидтэй хийх уулзалт, нээлттэй ярилцлага, аж ахуйн нэгжүүдийн төлөвлөгөөтэй танилцах зэргээр сурагчдад суурь ойлголт сайн өгөх нь тэдэнд бие даан ажиллахад том дэмжлэг болно.

Бизнес төлөвлөгөөг зөвхөн өнөөгийн ашиг олох үйл ажиллагааны дүр төрх гэж харж болохгүй. Бизнесийн төлөвлөгөө нь бидний одоогийн байдал, ирээдүйн зорилго хоёрыг холбож өгдөг гүүр юм. Өөрөөр хэлбэл бизнесийн төлөвлөгөө нь орлого бий болгох үйл ажиллагааг эхлэх болон түүнийгээ нэмэгдүүлэхийн тулд ирээдүйд юу хийхээ бодож шийдвэрлэнэ гэсэн үг. Тиймээс сурагчдаас нэлээд бүтээлч эрэл хайгуул судалгаа хийхийг шаарддаг тул шантрахгүй байх, амжилтад хүрэхийг хүсвэл хийж байгаа зүйлдээ дуртай байх, хийж байгаа зүйлдээ дургүй бол та амжилтад хүрэхгүй, аз жаргалтай байж чадахгүй гэдгийг ойлгуулна.

Бизнес төлөвлөгөөний нэг чухал хэсэг нь тухайн бизнесийн эрсдэл түүнийг хэрхэн бууруулахыг төлөвлөх явдал. Хүмүүс үүнд анхаарлаа бага хандуулах явдал түгээмэл байдаг. Бизнесийн аливаа үйл ажиллагааг явуулахын өмнө шийдвэр гаргахдаа эрсдэлийг зайлшгүй урьдчлан тооцсон байхыг шаарддаг. Бизнес ч, амьдрал ч эрсдэлээс зугтах арга байдаггүй. Зорилго хичнээн том байх тусам эрсдэл төдий чинээ их байдаг. Эрсдэл хүлээснээр хүн өөрийнхөө нөөц боломжийг нээж, ирээдүйгээ зөв залах чадвар эзэмшдэг. Өөрийнхөө хүчин чадалд итгэх итгэлийнхээ ачаар эрсдэлийн талаар эерэг бодолтой болдог. Тиймээс эрсдэлийг урьдчилан харах, эрсдэл үүссэн нөхцөлд түүнийг бодитой үнэлж, нягт нямбай төлөвлөн хэрэгжүүлж чадвал амжилтад хүрдэг. Жирийн хүнээс ажил хэрэгч бизнес хүний ялгагдах гол онцлог нь тэд хамгийн

түрүүн эрсдэлээ тооцогоороо ялгаатай. Амжилт бол зөв шийдвэрийг, зөв цаг хугацаанд гаргаснаар эхэлдэг гэдгийг сурагчдад тодорхой дурдаж тайлбарлаж өгөх нь зүйтэй.

Зах зээлийн судалгаа тооцоог сайн хийснээр бизнес эхлэх үеийн эрсдэлийг бууруулах боломжтой. Жижиг бизнес хөгжих эсвэл хаагдахын шалтгаан болдог цөөн тооны хүчин зүйлийн нэг нь тухайн бизнесийн байршил юм. Иймд эртнээс бодож төлөвлөх хэрэгтэй. Байршлаа оновчтой тогтоосноор дампуурлын ирмэгт очсон компанийг ч аварч болох бол тохиромжгүй байршил нь хамгийн сайн менежменттэй компаний үйл ажиллагаанд сөргөөр нөлөөлдөг гэдгийг сануулах хэрэгтэй. Байршил тогтооход 2 хүчин зүйл анхаарна.

- Оршин суугчдын аль хэсэгт үйлчлэхээ сонгох
- Энэхүү хэсгийнхээ хаана нь байрлахаа товлох

Хамгийн чухал нь төлөвлөгөө тодорхой байх явдал туйлаас чухал байдаг.

Арга зүй, зохион байгуулалтын хувьд:

Энэ сэдвийг судлахдаа багаар ажиллах нь илүү тохиромжтой. Сурагчид багаараа “Сурагч бүхэн багш” аргаар онолын сэдвээ уншиж судлан анги нийтэд танилцуулж, дадлага ажил хийлгэж болно. Багууд сурах бичгийн тодорхой хэсгийг хуваарилан авч уншиж судлаад түүнийгээ бусад багийнхандаа хэрхэн хялбар аргаар ойлгуулах зураглалаа гарган “Илтгэгч тодруулах” аргаар тухайн багаас нэг сурагч гарч багийнхаа хийсэн ажлаа тайлбарлан бусад нь дасгал ажлыг удирдан хийлгэж хэлэлцүүлнэ. Багш сурагчдын тайлбар яриа болон асуултуудад маш мэдрэмжтэй хандан тухай бүрд нь чиглүүлэг, зөвлөгөөг сайтар өгнө.

Түүний дараа багууд өөрийн орон нутагт байгаа нэг бизнесийн үйл ажиллагааг сонгох эсвэл тухайн орон нутагт байхгүй эрэлт хэрэгцээтэй үйлчилгээг өөрсдөө хийхээр төсөөлөн бизнес төлөвлөгөө боловсруулах бие даалтын ажил дээр ажиллаж эхэлнэ. Жишээ нь, сурагчид ангиараа эсвэл хэд хэдэн багт хуваагдан хоолны газар ажиллуулах, сургуулийн сонин гаргах гэх мэт өөр өөр бизнес эрхлэхээр төсөөлөн зохион байгуулалтанд орж, сонгосон бизнесийнхээ төлөвлөгөөг бүрэлдэхүүн хэсгүүдээр нь боловсруулна. Үүнд,

- Зах зээлийн судалгааг хийх
- Бүтээгдэхүүн үйлчилгээний төлөвлөгөө
- Маркетингийн төлөвлөгөө
- Менежментийн төлөвлөгөө
- Санхүүгийн төлөвлөгөө
- Хөрөнгө оруулалтын төлөвлөгөө
- Эрсдэлийн менежементийн төлөвлөгөө

Шаардлагатай гэж үзвэл сонгосон чиглэлийн бизнес эрхлэгчийг урих, ярилцлага хийх, эсвэл аж ахуйн нэгжид нь зочлох, төлөвлөгөөтэй холбоотой нэмэлт мэдээлэл, ном гарын авлага, цахим хуудсаар орж судалгаа хийх зэргээр ажиллаж болно. Тухайлбал, “Суралцах аялал”, “Зочин багш”-тай хичээл зохион байгуулах болбол очих газраар, өдрөөр, цаг хугацааг, уулзах хүн, ярилцах сэдвийн хүрээ, асуултын чиглэл, үзэх, үзүүлэх зүйл, хэн удирдан зохион байгуулахаа урьдчилан төлөвлөж хөтөлбөр гарган 2 тал харилцан тохиролцож баталж бэлтгэлээ сайн хангаснаар аялал болон хичээл үр өгөөжөө өгнө.

Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах нь нухацтай хандах шаардлагатай үйл явц юм. Иймээс мэдээллийг онцгой нямбай цуглуулах хэрэгтэй. Бие даалтын ажлыг цагт баригдалгүй хийлгэх нь зөв. Төлөвлөгөөг 14-21 хоногийн хугацаатай 3 үе шаттай хийлгэх ба явцтай нь багш тогтмол танилцан, чиглүүлэг зөвлөгөөг байнга өгөх эсвэл шат бүрийн үр дүнг бусдад нь танилцуулж, хэлэлцүүлэн шүүмжлэл өрнүүлэх нь хийж буй ажлынхаа сул талуудыг эрт олж харж сайжруулах, бас бусдаасаа суралцахад тус дэмтэй байдаг.

Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах нь нэлээд түвэгтэй үйл ажиллагаа байдаг тул сурагчдыг дэмжих, урамшуулах хөшүүргүүдийг багш орон нутгийн аж ахуйн нэгжүүдтэй хамтран “Бизнес төлөвлөгөөг урамшуулах сан” байгуулж ажиллаж болно. (Хэд хэдэн сургууль нийлээд ч хийж болно) Жишээ нь, багуудын дунд “Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах” уралдаан зарлаж болох юм. Мэдээж уралдааны удирдамж гаргах бас шалгаруулах тусгай комисс ажиллана. Энэхүү төлөвлөгөө нь хэрэгцээнд суурилсан, бодитой байхыг чухалчлах хэрэгтэй. Баг бүр бизнесийн байгууллагын мэргэжлийн зөвлөхтэй байж болно. Уралдааны дүнг гаргахдаа бүх багуудыг хийсэн төлөвлөгөөгөөр илтгэл тавиулж тайлагнан, хэлэлцүүлнэ. Энэ үйл ажиллагаанд бусад ангийнхан болон эцэг эхчүүд, орон нутгийн бизнес эрхлэгч болон орон нутгийн удирдлага, багш нарын төлөөллийг урьж оролцуулж болох юм.

Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах нь сурагчдад өөрсдийнхөө бизнес санааг хэрэгжих бололцоотой эсэхийг үнэлж сурах, цаашдаа өөрөө өөртөө ажлын байр бий болгох ямар боломж байна, түүнийг яаж бий болгох арга замд суралцах анхны гараагаа нээх, орон нутгийнхаа бизнесийн түншүүдтэй харилцаа тогтоох, хамтрах зэрэг олон талын ач холбогдолтой юм.

Энэ сэдвийн хүрээнд сурагчид банк санхүүгийн болон аж ахуйн нэгж байгууллагаар явж судалгаа хийх шаардлага нэлээд гарах тул багш сургуулийн захиргаатай урьдчилан ярьж, албан бичиг гарган байгууллагуудад хүргүүлж, сурагчдыг дэмжин ажиллахыг мэдэгдэх нь суралцагчдад багагүй дэмжлэг болно.

Тухайн сэдвийн хүрээнд тарааж өгөх материалуудыг багийн тоогоор хэвлэж ашиглах ба багууд бие даалтын ажлын хүрээнд түүний хэлбэр, асуулгыг өөрчлөн хэрэглэх боломжтой. Үүнд,

- Бизнес төлөвлөгөө боловсруулахад баримтлах “SMART” зарчмын танилцуулга
- Зах зээл дэх өрсөлдөгчийн судалгааны хүснэгт
- Компанийн давуу болон сул талыг үнэлэх SWOT шинжилгээний хүснэгт
- Компанид байгаа боломжуудыг үнэлэх SWOT шинжилгээний хүснэгт

Үнэлгээний хувьд:

Бизнесийн төлөвлөгөөг сэдвийн хүрээнд багийн ажлын түвшинд үнэлнэ. Үнэлэхдээ дараах шалгуурыг баримтална.

Үзүүлэлт	№	Бизнес төлөвлөгөө, түүний зорилго, бүтцийг тодорхойлох	Бизнесийн орчны шинжилгээ хийхэд шаардагдах мэдлэг, чадвартай болж буй байдал	Бизнесийн төлөвлөгөөг хийж чадаж буй эсэх
1 Даалгавар	1		√	
	2			√
	3		√	
	4			
	5			
	6			
2 Сорил	1	√		
	2		√	
	3	√		
	4	√		
	5			√
	6			√
Бие даалтын	1			√

3	ажил	2		
		3		

Бизнесийн төлөвлөгөөг хийж дууссаны эцэст дараах байдлаар үнэлгээг хийж болно.

- Багийн ахлагч нь багийн гишүүн тус бүрийн *идэвх оролцоо, санаачилга, багийн ажилд оруулсан хувь нэмрийг* үнэлнэ.
- Багш хөтөлбөрийнхөө шалгуурын дагуу багуудыг үнэлнэ.
- Уралдааны комисс буюу хөндлөнгийн шинжээчид багуудын бизнесийн төлөвлөгөө нь *хэрэгцээнд суурилсан, судалгаатай, бодитой, тодорхой, хэрэгжихүйц* болсон эсэхийг 1-10 хүртэл оноо өгч үнэлнэ.

Уншиж судлах ном, гарын авлага:

1. “Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах гарын авлага”, Голомт банк
2. И. Одмаа, “Бизнес төлөвлөлт: онол, практик, жишээ”, УБ 2004.
3. Ж. Сарантуяа ба бусад, “Бизнес ба нийгэм” сурах бичиг, УБ 2016.
4. М. Хасбаатар, “Бизнес төлөвлөлт”, УБ 2013.
5. Б. Энхмаа, “Бизнес ба нийгэм”, УБ 2009.
6. Монголын Бизнес Эрхлэгчдийн Сүлжээ, “Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах гарын авлага”
7. Бизнес төлөвлөгөө боловсруулах зөвлөмж, Санхүүгийн зохицуулах хорооны 2015 оны 12 дугаар сарын 04 -ний өдрийн 409 дүгээр тогтоол
8. <http://edu.golomtbank.com/>

Сурах бичгийн даалгаврын гүйцэтгэл, зарим даалгаврын хариу:

Даалгавар 1. Хувь хүн болон бизнесийн байгууллагууд “Бизнес төлөвлөгөө”-гөө “SMART” зарчмыг баримтлан боловсруулахын ач холбогдол болон баримтлаагүйгээс үүсэх сөрөг үр дагаврыг тодорхойлж, дараах хүснэгтэд бичээрэй.

Бизнес төлөвлөгөө боловсруулахад баримтлах “SMART” зарчим.

S - Тодорхой байх

M - Хэмжигдэхүйц байх

A - Хэрэгжих боломжтой байх

R - Бодитой байх

T - Хугацаатай байх

“SMART” зарчмыг баримтлахын ач холбогдол		“SMART” зарчмыг баримтлаагүйгээс үүсэх сөрөг үр дагавар	
1	Хүрэхийг хүсэж буй үр дүнгээ илүү нарийн тодорхойлох боломж бүрдэнэ.	1	Хэзээ, ямар үр дүнд хүрэхээ тодорхойлохгүй бол нөөц бололцоогоо үр дүнгүй зарцуулж, улмаар төсвийн хүндрэлд орох нөхцөл байдал үүснэ.
2	Хүлээгдэж буй үр дүн нь хэмжигдэхүйц байснаар ажлын гүйцэтгэлийг үнэлэх боломж олгодог.	2	Зорилгыг хэмжиж чадахгүй бол зорилгодоо хүрч чадахгүй, бас удирдаж чадахгүй.
3	Бодит нөөц бололцоонд суурилдаг учир хэрэгжиж болохуйц байдаг.	3	Хэрэгжиж болохуйц зорилго тавиагүйгээс уг зорилго нь ажил хэрэг болохгүй, цаасан дээр үлдэх магадлалтай.
4	Хүрэхийг хүсч буй үр дүнгээ тодорхой хугацаагаар хязгаарладаг тул дараагийн	4	Зорилгыг хугацаагаар хязгаарлахгүй бол нөөц баялаг үргүй зарцуулагдах, өрсөлдөгчдөө давуу

шатны үр дүнг хүсэн хүлээх боломжтой.	талыг олгох, зах зээлд эзлэх байр сууриа алдахад хүрдэг.
---------------------------------------	--

Даалгавар 2. Зах зээл дээрх өрсөлдөгчөө судалцгаая.

Танай орон нутагт байгаа зайрмаг борлуулдаг цэгүүдийн нэгийг өөрийн эрхэлдэг бизнесийн үйл ажиллагаа гэж төсөөл. Өөрийн өрсөлдөгчөө дараах асуултын дагуу судалж, өөрийнхөө бизнестэй харьцуулан дүгнэлт гаргана уу.

Хүснэгт.2.1.3. Өрсөлдөгчийн судалгаа

<i>Өрсөлдөгчийн нэр</i>	<i>Байршил</i>	<i>Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний нэр төрөл, тоо хэмжээ</i>	<i>Бүтээгдэхүүн үйлчилгээний үнэ</i>	<i>Зах зээлд эзлэх байр суурь</i>
Өрсөлдөгч 1				
Өрсөлдөгч 2				
...				
Өөрийнх				
Дүгнэлт:				

Даалгавар гүйцэтгэх зөвлөмж Энэхүү даалгаврын зорилго нь сурагчид өөрсдийн сонгосон бизнесийг өрсөлдөгчийн бизнестэй харьцуулж давуу болон сул талаа тодорхойлсоноор зах зээлд ямар стратегиэр, яаж өрсөлдөх талаар ойлголт олгоход оршиж байна.

Тухайн зах зээл дээрх ижил төрлийн бизнес эрхэлж байгаа аж ахуйн нэгж байгууллагын тоо, нэр, байршил, хүчин чадал, зах зээлд эзлэх хувь, давуу болон сул талуудын талаар дурдана. Нэг талаас ижил төрлийн үйлдвэрлэл эрхлэгчид олон байх, нөгөө талаас олон тооны боломжит хэрэглэгчид өөрсдийн таашаалаар сонголт хийх нөхцөлд бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгчид хэрэглэгчдийг өөртөө татах зорилгоор өөр хоорондоо өрсөлдөх гол шалтгаан болдог. Өрсөлдөөн үгүй бол хөгжил байхгүй.

Өрсөлдөхөд **байршил** маш чухал. Зайрмаг хэрэглэгчдэд аль болох ойр, хүн ихтэй газар сонгож борлуулалт хийх бол өрсөлдөгчөөсөө байршлын давуутай гэж үзнэ.

Бүтээгдэхүүний нэр төрөл олон байх нь хэрэглэгчдэд сонголт хийх боломж олгох тул өрсөлдөгчөөсөө давуу талтай болгоно. Харин нэр төрөл хэт олон байх нь бүтээгдэхүүний өртгийг нэмэгдүүлж, бизнесийн үр ашгийг бууруулах сөрөг нөлөөтэй.

Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний үнэ нь өрсөлдөгчтэй харьцуулахад бага бол өрсөлдөөний давуу талтай болно. Гэхдээ үнийг өрсөлдөгчөөсөө доогуур түвшинд урт хугацаанд барих нь бизнесийн үр ашигт сөргөөр нөлөөлж болзошгүйг анхаарах хэрэгтэй.

Зах зээлд эзлэх байр суурийг тодорхойлохдоо зах зээлд нийлүүлж буй бүтээгдэхүүний борлуулалтын чухам хэдэн хувийг бүрдүүлж буйг тооцох шаардлагатай. Үүний тулд тухайн зах зээлд хэдэн нийлүүлэгч буюу өрсөлдөгч байна, тэдгээрийн борлуулалт ямар байгааг судалж харьцуулалт хийх шаардлагатай.

Эдгээрээс гадна бүтээгдэхүүний сав баглаа боодол, зар суталчилгаа, түгээлт хүргэлт, урамшуулал, хөнгөлөлтийн нөхцөл, чанарын баталгаа гэх мэт олон хүчин зүйлсийг харгалзахад сурагчийг чиглүүлэх шаардлагатай.

Даалгавар 3. Тохиолдлыг шинжлээрэй.

Та цайны газрын бизнес эрхлэх болсон. Цайны газар нь 4 ажилтантай, мастер тогоочтой, төв замын дэргэд түрээсийн байртай, хуучин тоног төхөөрөмжтэй. Танай орон нутаг 5000 гаруй оршин суугчтай, жонш олборлох уурхайтай. Энэ жилийг Засгийн газраас жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийг дэмжих жил болгон зарласан. Үүнтэй холбоотойгоор банкууд бизнесийн зээлийн хүүгээ бууруулсан.

Тухайн нөхцөлд өөрийн бизнесийн орчны шинжилгээг “SWOT” аргаар хийж, үндэслэлээ гарган тайлбарлана уу?

Даалгавар гүйцэтгэх зөвлөмж

SWOT нь дөрвөн асуулт тавьдаг. Эхний хоёр нь танай байгууллагын давуу болон сул тал юу вэ? Энэ нь танай байгууллагыг дотроос нь шинжилнэ. Дараагийн хоёр нь ямар боломж болон аюул танай байгууллагад учирч байна вэ? Энэ хоёр нь танай байгууллагыг гаднаас нь шинжилнэ.

Бизнесийн орчны шинжилгээг “SWOT” аргаар хийхдээ дараах хүснэгтүүдийг ашиглан оноогоор үнэлж нэгтгэл хийснээр зах зээлд ямар стратегиэр хэрхэн, яаж өрсөлдөхөө тодорхойлно.

Компанийн давуу болон сул талыг үнэлэх SWOT шинжилгээний хүснэгт

	Үзүүлэлт	Давуу тал					Сул тал				
1. Хэрэглэгчийн сегмент	Хэрэглэгчийг сайтар сегментчилсэн.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-
2. Хүргэх үнэ цэнэ	Бидний санал болгож буй үнэ цэнэ хэрэглэгчдийн хэрэгцээнд сайн нийцдэг, сэтгэл хангалуун байх	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-
3. Сувгууд	Бидний суваг хэрэглэгчдийн сегменттэй сайн тохирдог бөгөөд хэрэглэгч манай бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хялбархан олох боломжтой байдаг.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-
4. Хэрэглэгчидтэй тогтоосон харилцаа	Хэрэглэгчидтэй тогтоосон харилцаа маш сайн, хэрэглэгчдийн сегменттэй тохирдог. Бид үргэлж шинэ хэрэглэгчдийг татсаар байгаа.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-

5. Орлогын урсгал	Манай ашгийн түвшин өндөр, үнийн механизм нь хэрэглэгчдээс авахыг хүссэн төлбөрөө авч чаддаг. Манай орлогын урсгал олон зүйлээс орж ирдэг эсвэл давталттай, дахин худалдан авалт ихтэй байдаг.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-
6. Үндсэн үйл ажиллагаа	Манай үндсэн үйл ажиллагааг хуулбарлахад хэцүү. Бид түлхүүр үйл ажиллагаагаа үр ашигтай гүйцэтгэдэг.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-
7. Түлхүүр нөөц	Манай үндсэн нөөцүүдийг өрсөлдөгчид хуулбарлахад хэцүү. Бид үндсэн нөөцүүдээ үр ашигтай ашиглаж чаддаг.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-
8. Түлхүүр түншүүд	Үйл ажиллагаан дээрээ төвлөрч шаардлагатай тохиолдолд түншүүдтэй сайн хамтран ажиллаж чаддаг.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-
9.Өртөг, Зардалын бүтэц	Бидний үйл ажиллагааны зардал үр ашигтай.	5	4	3	2	1	-	-	-	-	-

Компанид байгаа боломжуудыг үнэлэх SWOT шинжилгээний хүснэгт

	Үзүүлэлт	Үнэлгээ				
		5	4	3	2	1
1. Хэрэглэгч	Хэрэглэгчдийн шинэ сегментэд үйлчилгээ үзүүлж болохоор байна	5	4	3	2	1
2. Үнэ цэнэ	Хэрэглэгчдийн нэмэлт хэрэгцээ шаардлагыг хангах боломжтой	5	4	3	2	1
3. Сувгууд	Сувгийн үр ашиг, үр дүнг сайжруулах боломжтой	5	4	3	2	1
4. Хэрэглэгчтэй тогтоох харилцаа	Хэрэглэгчидэй тогтоох эргэх холбоог сайжруулах боломжтой	5	4	3	2	1
5. Орлогын урсгал	Өөр зүйлийн төлөө хэрэглэгч бидэнд мөнгө төлөхөд бэлэн байгаа	5	4	3	2	1
6. Түлхүүр үйл ажиллагаа	Бид зарим нэг үндсэн үйл ажиллагааг стандартчилж, үр ашгийг нэмэгдүүлэх боломжтой	5	4	3	2	1
7. Түлхүүр нөөц	Бид үндсэн нөөцүүдээ дутуу ашигладаг. Бид ижил үр дүнг арай хямд нөөц ашиглаж бүтээж чадна.	5	4	3	2	1
8. Түлхүүр түншүүд	Хамтрагчидтайгаа нийлж, шинэ бүтээгдэхүүн гаргаж, борлуулах боломжтой	5	4	3	2	1
9. Өртөг, зардлын бүтэц	Бид зардлаа бууруулж чадна. Ашиг авчирдаггүй хэрэглэгчдийг тодорхойлж, тэднээс салж чадна.	5	4	3	2	1

Компанид учирч болзошгүй аюулыг үнэлэх SWOT шинжилгээний хүснэгт

	Үзүүлэлт	Үнэлгээ				
		5	4	3	2	1
1. Хэрэглэгч	Манай зах зээл удахгүй ханана. Өрсөлдөгчид манай зах зээлээс булаах аюултай	5	4	3	2	1
2. Үнэ цэнэ	Орлох бүтээгдэхүүн үйлчилгээ бий. Өрсөлдөгчид илүү хямд үнэ, эсвэл үнэ цэнэ санал болгож байна	5	4	3	2	1
3. Сувгууд	Манай сувгууд хэрэглэгчдэд хэрэгцээгүй болох аюул занал байна	5	4	3	2	1
4. Хэрэглэгчтэй тогтоох харилцаа	Хэрэглэгчтэй тогтоосон харилцаа муудах аюул тулгарч байна	5	4	3	2	1
5. Орлогын урсгал	Бид нэг, эсвэл хэд хэдэн орлогын урсгалаас тэр чигээрээ хамаарч байгаа хамаарал байна	5	4	3	2	1

6.Түлхүүр үйл ажиллагаа	Ямар түлхүүр үйл ажиллагаанууд маань хоцрогдох аюул байна	5	4	3	2	1
7. Түлхүүр нөөц	Ямар түлхүүр нөөцүүдийн маань нийлүүлэлтэнд огцом өөрчлөлт гарч магадгүй	5	4	3	2	1
8. Түлхүүр түншүүд	Бид аль нэг хамтрагчаа алдах аюул байна. Бид ямар нэг хамтрагчаас дэндүү хамааралтай болсон байна	5	4	3	2	1
9. Өртөг, зардлын бүтэц	Олдог орлогоосоо илүү хурдацтайгаар өсөх шинжтэй байгаа зардлууд байгаа	5	4	3	2	1

СОРИЛЫН ХАРИУ

1. В; 2. В;

3. Бизнес төлөвлөгөө бол бизнес ба түүний орчин, удирдлагын систем, зах зээл, тухайн компанийн өмнөө тавьсан зорилгодоо хүрэхэд шаардагдах нөөц, зорилтот үр дүнд хүрэх арга замыг тодорхойлж бичсэн баримт бичиг юм.

4. Бизнесийн ашиг орлогоо нэмэгдүүлэх, бизнесээ зөв амжилттай удирдан зохион байгуулах гол үндэс нь бизнес төлөвлөлт болдог.

5. Бизнесийн төлөвлөгөөгөө зохиохдоо дараах дарааллын дагуу ажиллана уу?

- Орон нутагтаа хийх бизнесийн санаануудыг олж, нэгийг нь сонгон, зах зээлээ судлаарай.
- Бизнес төлөвлөгөөгөө SMART зарчмыг баримтлан, төлөвлөгөөний бүрэлдэхүүн хэсгийн дагуу боловсруулаарай.
- Төлөвлөгөөндөө SWOT аргаар шинжилгээ хийж дүгнэлт гаргаарай.

Даалгавар гүйцэтгэх зөвлөмж

Энэхүү даалгавар нь сурагчийн бие даах болон бүтээлч үйл ажиллагааг хөгжүүлэхэд чиглэгдэж байна. Иймд сурагчдыг чиглүүлэх, дэмжих, холбогдох мэдээ, материалаар хангах, зөвлөх, хамтран ажиллахад анхаарлаа хандуулах шаардлагатай. Хүүхэд бүрийн зохиосон бизнес төлөвлөгөө нь агуулгын ялгаатай байх хэдий ч бүтцийн хувьд нэг хэв, загварыг барьж, бизнес төлөвлөгөөнд тавигдах шаардлагыг хангуулж ажиллахад анхаарна уу. Бусдын хэлснийг эсвэл хийснийг харах, сонсох нэг хэрэг харин өөрийн биеэр гардаж хийх нь арай өөр хэрэг тул энэхүү сэдвийн ойлголтыг хэрэглээ болгоход чиглэж буй энэхүү даалгаврыг гүйцэтгүүлэхэд сурагч бүрт санаа тавиарай.

6. Бизнес төлөвлөгөө боловсруулж сурах нь таны бизнесийн үйл ажиллагаанд ямар нөлөө үзүүлнэ гэж бодож байна вэ? Ач холбогдлыг тайлбарлана уу?

Даалгавар гүйцэтгэх зөвлөмж

Энэхүү даалгавар нь сурагчийн бизнес төлөвлөгөөнд хандах хандлагыг илрүүлж, бизнес төлөвлөгөөний ач холбогдлыг сурагчдаар тодорхойлуулахад чиглэгдэж байна. Иймд сурагчдын санаа бодлыг анхааралтай сонсож, түүнийг хэрэгжүүлэх тал дээр анхаарлаа хандуулаарай.