

РЕГИОНАЛДЫК ЭКОНОМИКАЛЫК ӨНҮГҮҮ ДОЛБООРДУ (РЭӨД-1 ЖАНА 2)

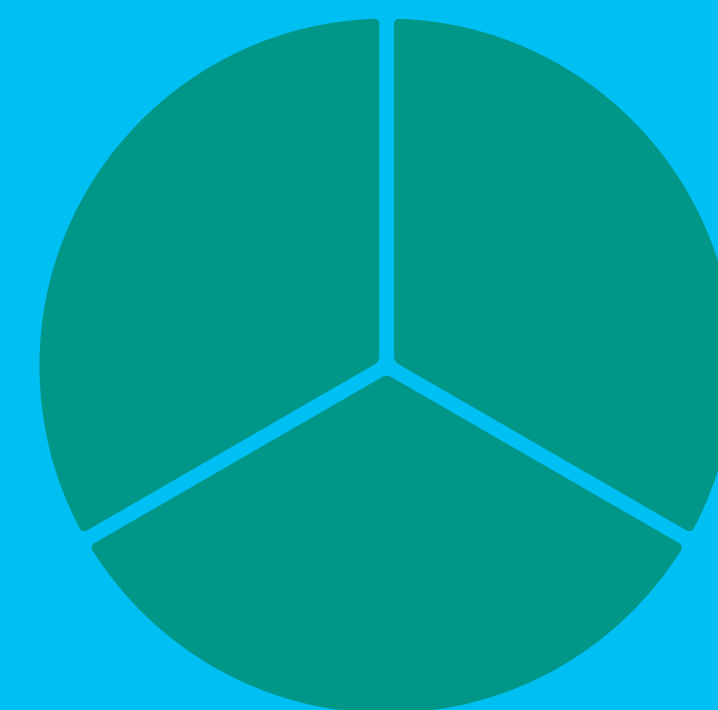
# БИЗНЕС - ПЛАН ТҮЗҮҮ БОЮУНЧА ТРЕНИНГ



2025 - жыл



# БИЗНЕС-ПЛАН (БП)



**КАЙСЫЛ УЧУРДА БИЗНЕС ПЛАН КЕРЕК БОЛОТ:**

**1) КРЕДИТ ЖАНА ГРАНТ АЛУУ УЧУУРУНДА**

**2) ЖЕКЕ МЕНЧИЛИК ӨТКӨРҮҮ (ПРИВАТИЗАЦИЯ) ПРОЦЕССИНДЕ**

**3) ЖАҢЫ ИШКАНА АЧУУДА**



# БИЗНЕС ПЛАНДАГЫ НЕГИЗГИ СУРООЛОР ЖАНА АНЫН ТҮЗҮМҮ



## **НЕГИЗГИ СУРООЛОР:**

**\*БАЗАРДА ЭМНЕ САТЫЛАТ?**

**\*БУЛ КАНТИП ӨНДҮРҮЛӨТ? (КАЙСЫ РЕСУРСТАР КЕРЕК)**

**\*БУЛ РЕСУРСТАРДАН КАНДАЙ КИРЕШЕ БОЛОТ?**

# **БИЗНЕС-ПЛАН СТРУКТУРАСЫ:**

**1. ЖАЛПЫ БӨЛҮК**

**2. МАРКЕТИНГДИК ПЛАН**

**3. ӨНДҮРҮШТҮК ПЛАН**

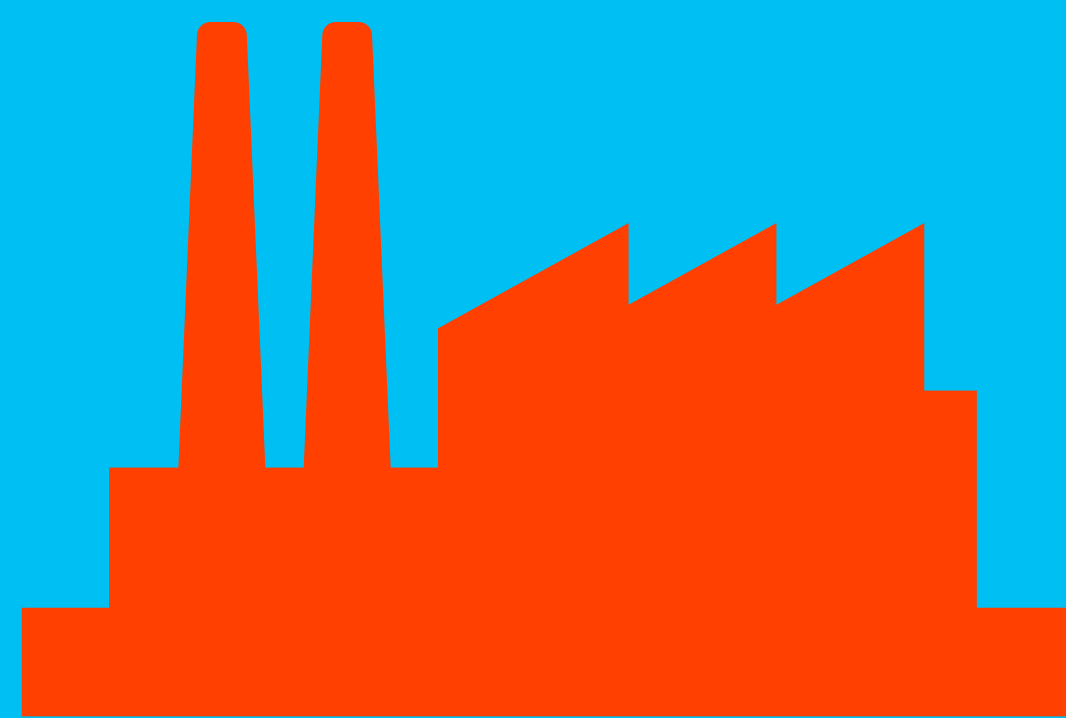
**4. КАРЖЫЛЫК ПЛАН**

**5. ТИРКЕМЕЛЕР**

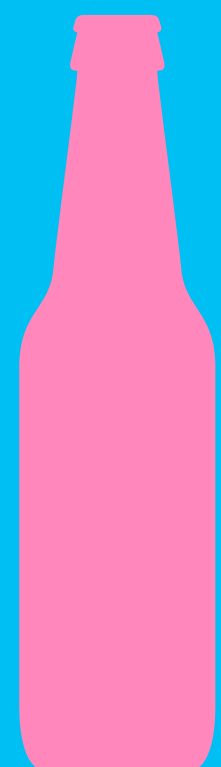
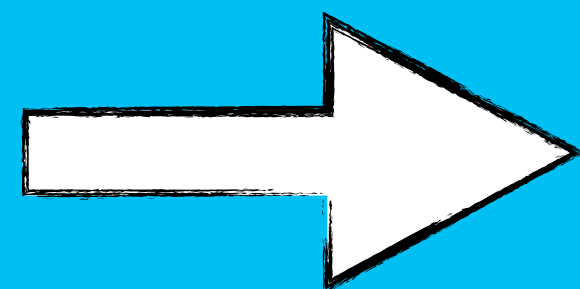


**МАРКЕТИНГТЕ КИРИШҮҮ**

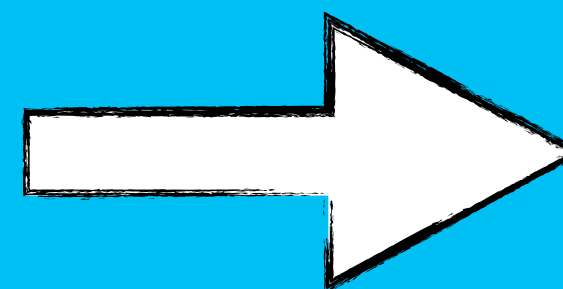
**МАРКЕТИНГ-БУЛ КЕРЕКТӨӨЧҮҮҮЧҮН КЕРЕКТҮҮ БААДА  
КЕРЕКТҮҮ ЖЕРДЕ КЕРЕКТҮҮ ПРОДУКТУНУ ИШТЕП ЧЫГУУ  
ЖАНА СУНУШ КЫЛУУ, СУРОО-ТАЛАПТЫ ИЗИЛДӨӨГӨ  
БАГЫТТАЛГАН ИШ-ЧАРАЛАРДЫН КОМПЛЕКСИ.**



**КОМПАНИЯ**



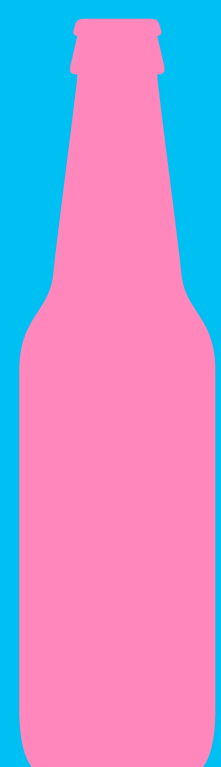
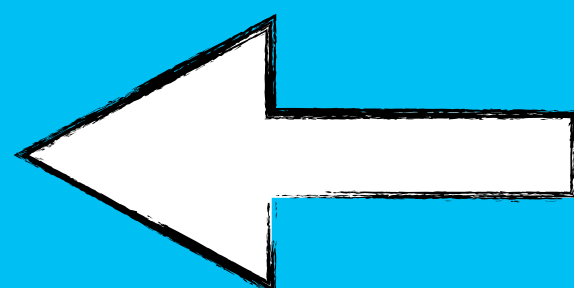
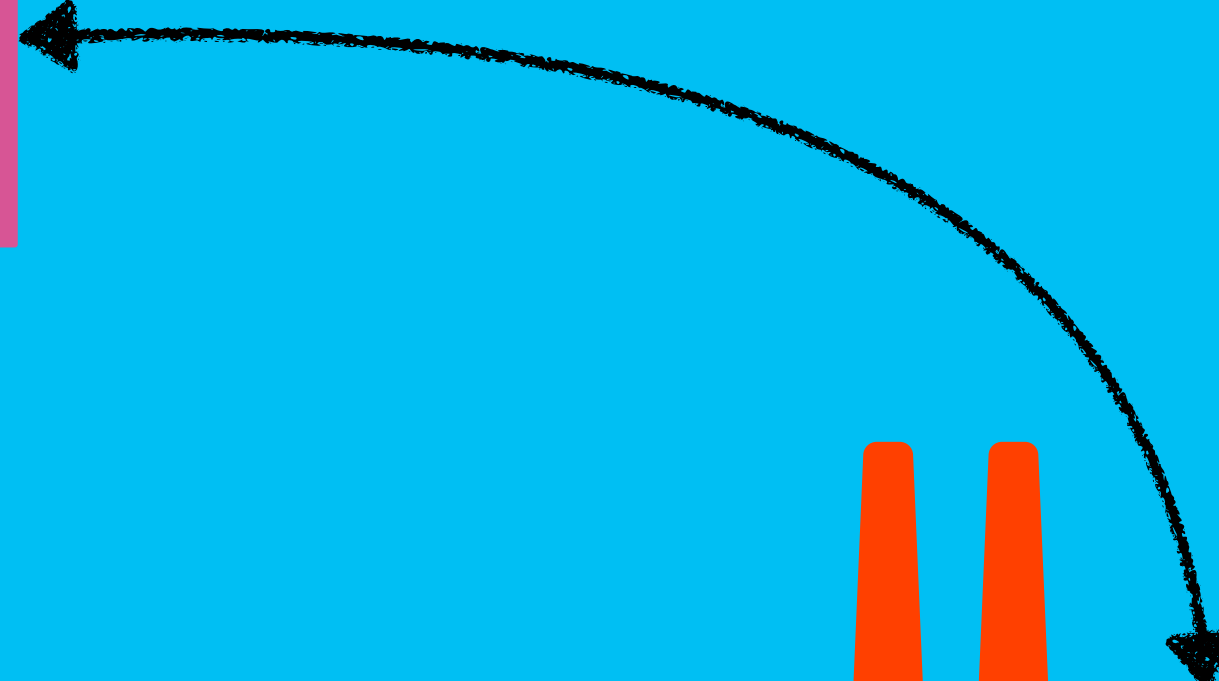
Продукт



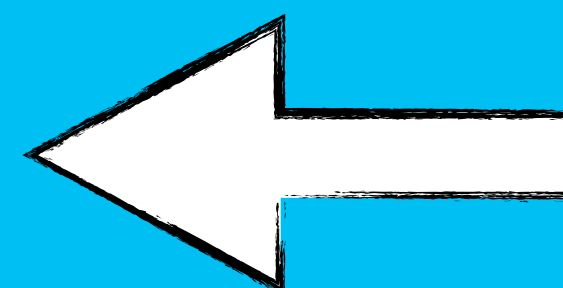
**КАРДАР**



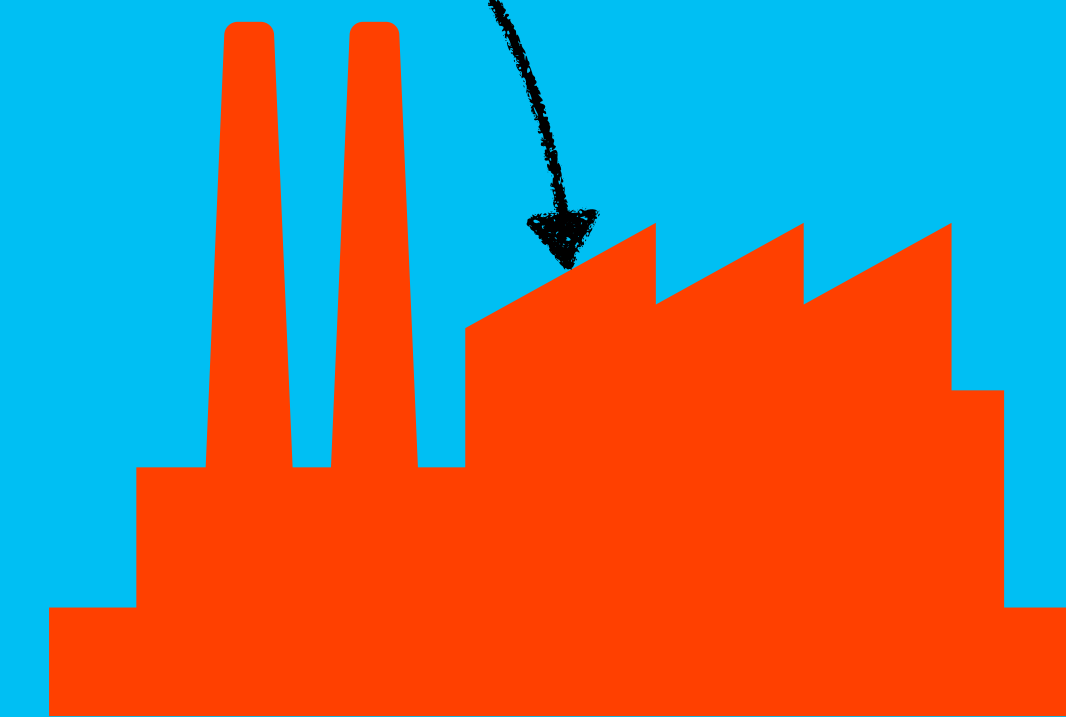
Анализ



Продукт



**КАРДАР**

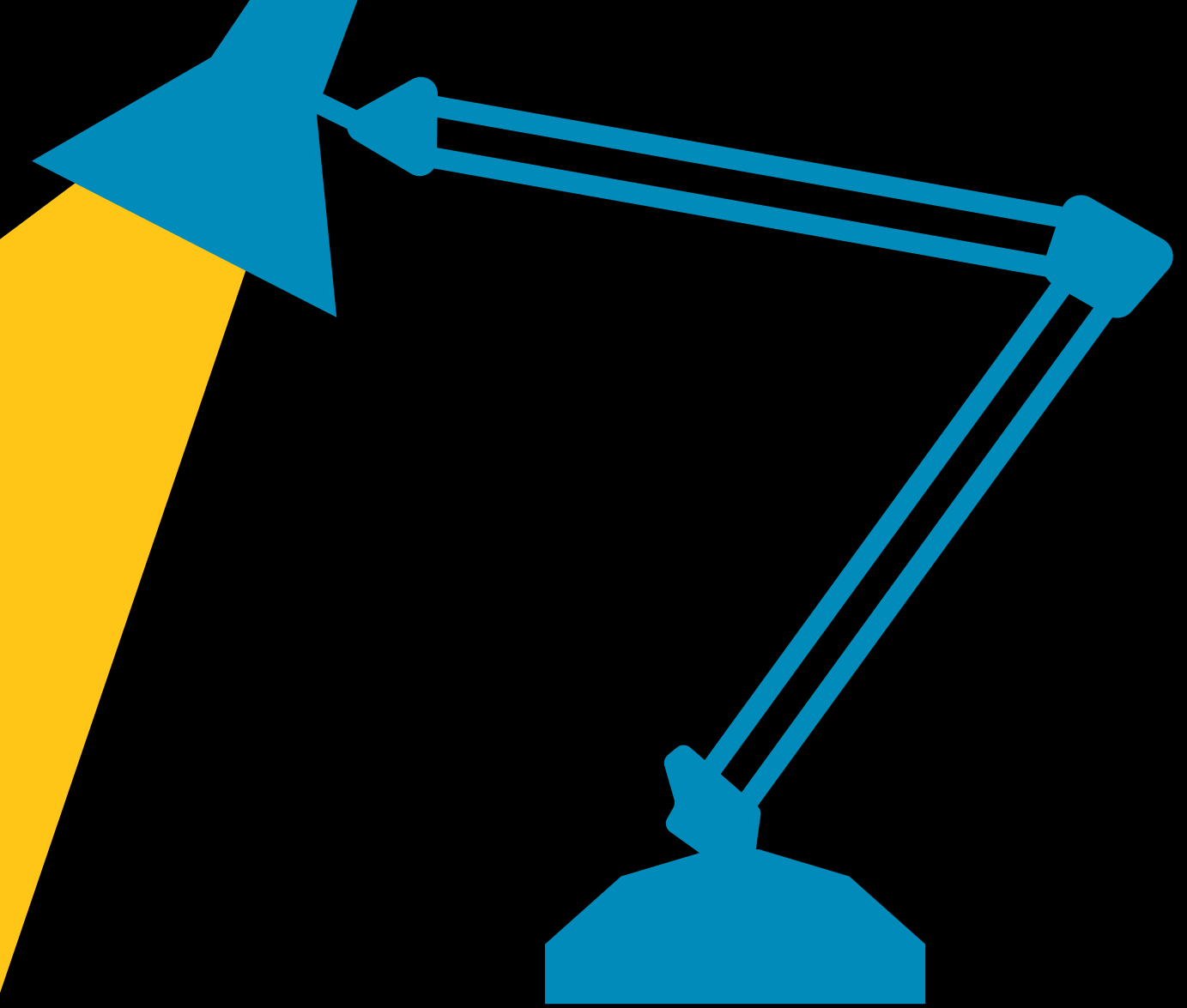
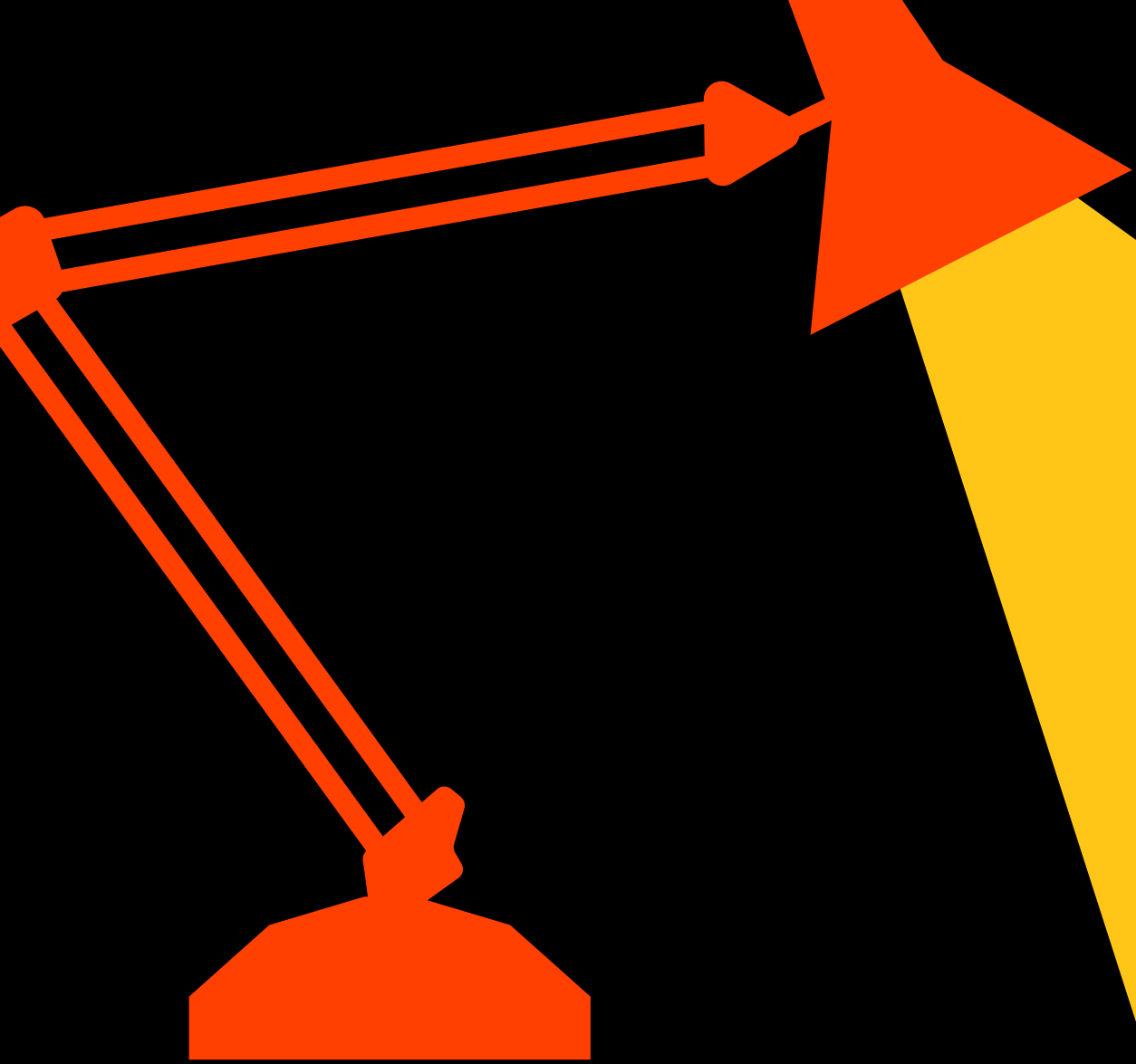


**КОМПАНИЯ**

**МАРКЕТИНГДИН МАКСАТЫ**

**(МИССИЯСЫ) - КЕКРЕКТӨӨЧҮЛӨРДҮН**

**МУКТАЖДЫКТАРЫН КАНААТТАНДЫРУУ**



**МАРКЕТИНГДИН  
НЕГИЗГИ  
ШАРТТАРЫ**

**КЕРЕКТӨӨЧҮ - КЕРЕКТӨӨЛӨРҮН КАНААТТАНДЫРУУ ҮЧҮН  
РЫНОКТО УШУЛ ТОВАРДЫ\КЫЗМАТТЫ САБЫП АЛГАН  
АДАМ\УЮМ**

**КЕРЕТӨӨЧҮЛӨР ТӨМӨНКҮЛӨР**

**БОЛУШУ МҮМКҮН:**

**ПОТЕНЦИАЛДУУ, УЧУРДАГЫ ЖАНА МАКСАТТУУ.**

**МУКТАЖДЫК-БУЛ АДАМ ҮЧҮН ЗАРЫЛ БОЛГОН НЕРСЕНИН  
ЖЕТИШСИЗДИГИН СЕЗҮҮ (СУУСУО, АЧКАЧЫЛЫК, ЧАРЧОО Ж.Б)**

**СУРОО-ТАЛАП- БУЛ АДАМДЫНН САТЫП АЛУУ  
ЖӨНДӨМҮ МЕНЕН БЕКЕМДЕЛГЕН МУКТАЖДЫГЫ**

**ПРОДУКТ (ТОВАР)-БУЛ КЕРЕТӨӨЧҮНҮН МУКТАЖДЫГЫН ЖЕ  
КЕРЕКТӨӨСҮН КАНААТТАНДЫРУУГА БАЙЛАНЫШКАН МАСЕЛЕНИ  
ЧЕЧҮҮЧҮ КАРАЖАТ.**

**БУЛАР ТӨМӨНКҮЛӨР БОЛУШУ МҮМКҮН:**

**МАТЕРИАЛДЫК ОБЪЕКТИЛЕР**

**КЫЗМАТТАР**

**ИДЕЯЛАР**

**УЮМДАР Ж.Б**

**КАЙСЫЛ БИР ТОВАР/ПРОДУКТ ЭМНЕ СЕБЕПТЕН  
САТЫП АЛАБЫЗ?**

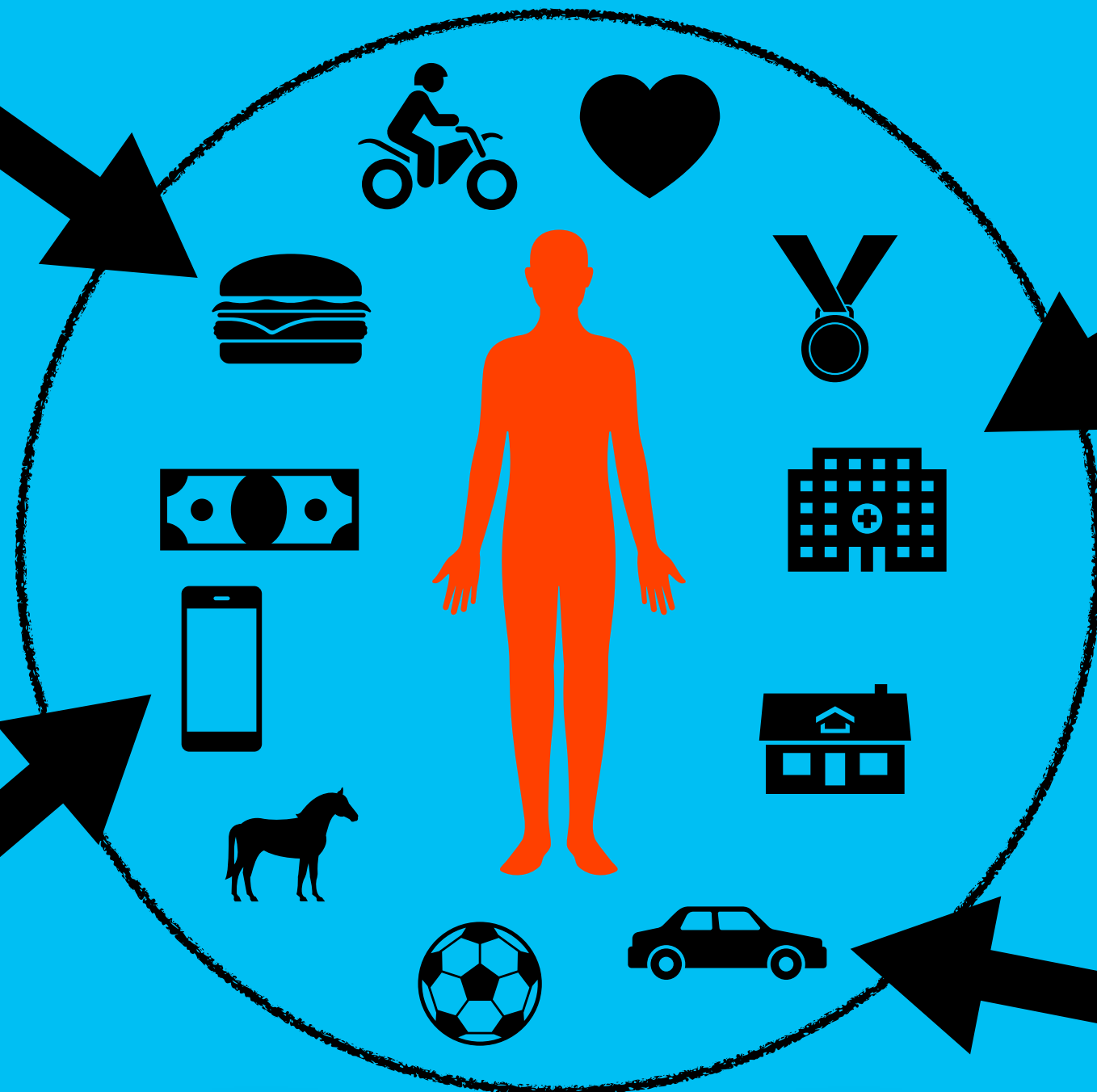
**МУКТАЖДЫКТЫ**

**КАНААТТАНДЫРУУ!**

Суши  
Пицца  
Шаурма

Samsung  
LG  
Panasonic

КАРДАРДЫН МУКТАЖДЫКТАРЫ



Apple  
Samsung  
Xiami

BMW  
KIA  
Volvo

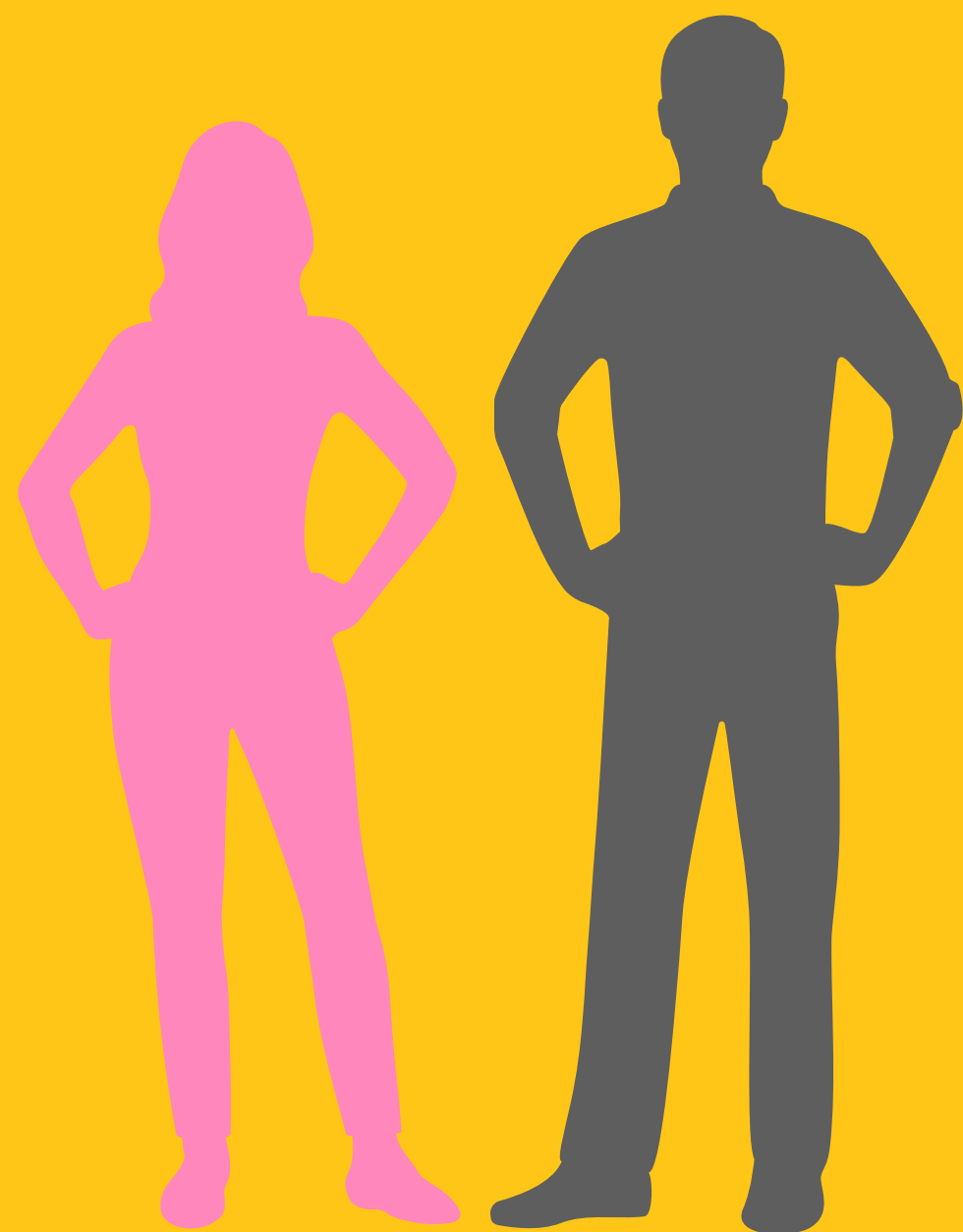
**БАЗАР- БУЛ ТОВАРДЫ ЖЕ КЫЗМАТТЫ САТЫП АЛУУЧУ УЧУРДАГЫ  
ЖАНА МУМКУН БОЛГОН КЕРЕКТӨӨЧҮЛӨРДҮН ЖЫЙЫНДЫСЫ.**

# СЕГМЕНТТӨӨ:



## ГЕОГРАФИЯЛЫК

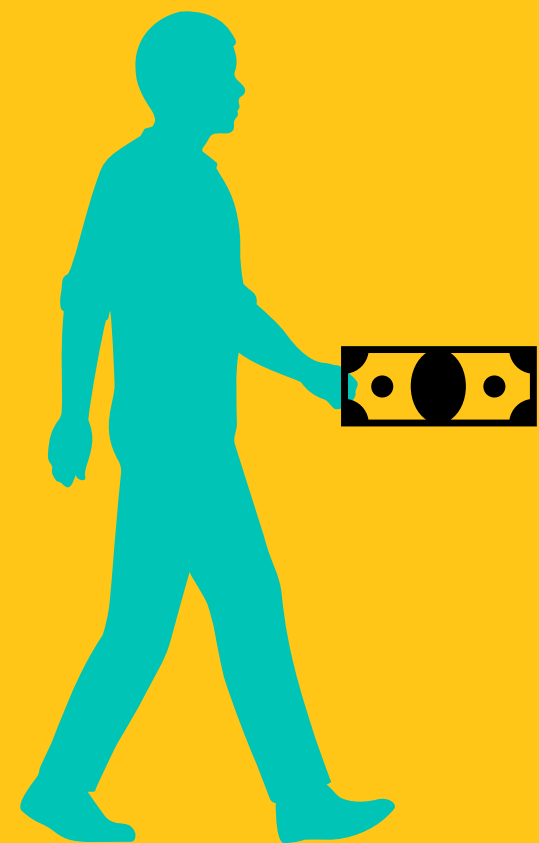
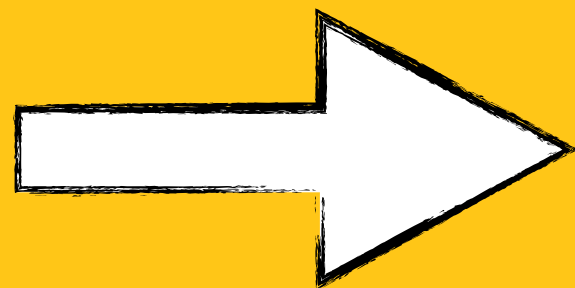
## ПСИХОГРАФИЯЛЫК



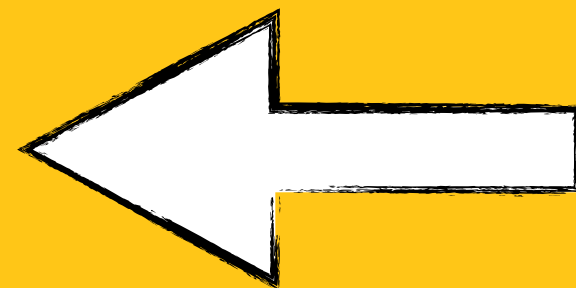
## ДЕМОГРАФИЯЛЫК



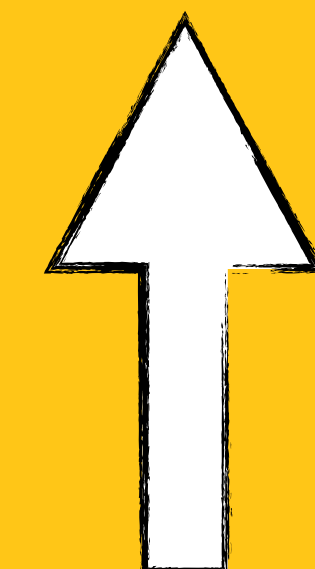
**Базар**



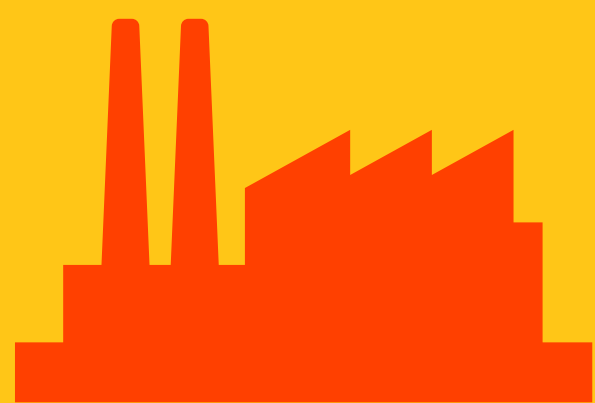
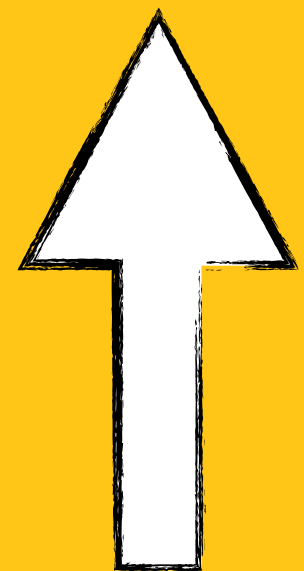
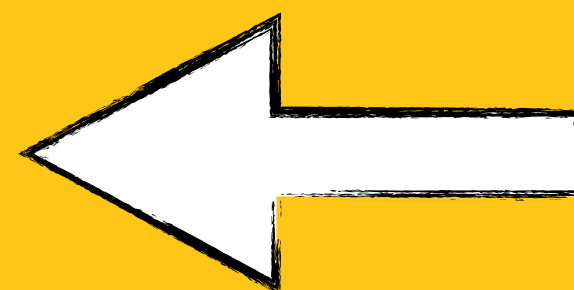
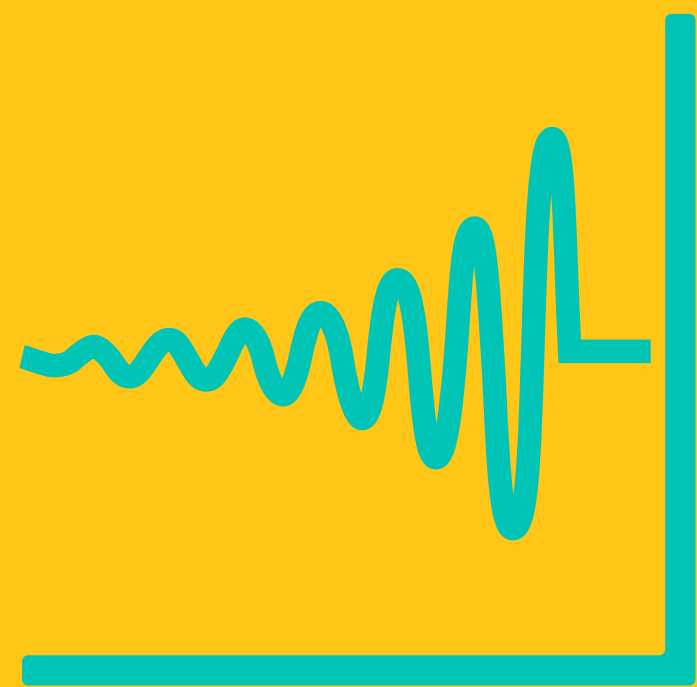
**КАРДАР**



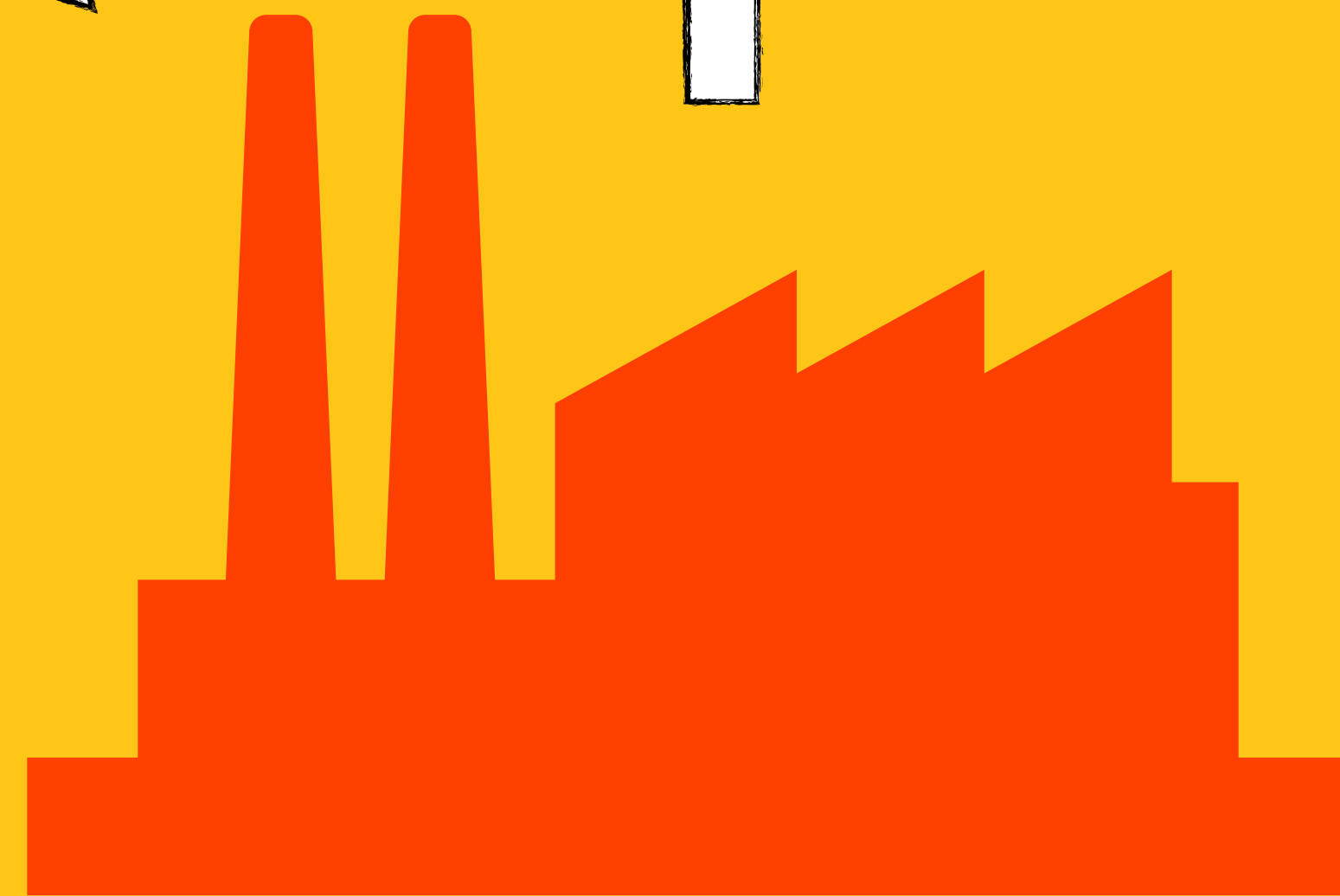
**ПРОДУКТ**



**МАРКЕТИНГ**



**АТААНДАШ**



**КОМПАНИЯ**

МАРКЕТИНГДИ ПЛАНДАШТЫРУУНУН НЕГИЗГИ  
СУРООСУ

КИМГЕ ЭМНЕНИ САТУУ КЕРЕК?



## **Бул жерден төмөнкү суб-суроолор келип чыгат:**

1. Бул өнүмдү жалпысынан ким сатып алат?
2. Ким атаандашат (тоскоолдук кылат)?
3. Бул рынокто кандай шарттарда иштейт (поход жана сатуу каналдары, мамлекеттик жөнгө салуу ж.б.)
4. Жогоруда айтылгандарды эске алуу менен кандай товарды сунуштаса болот?
5. Бул маалыматты кардарга кантип жеткирсе болот?

**БУЛ ЖЕРДЕН ТӨМӨНКҮ СУБ-СУРООЛОР КЕЛИП ЧЫГАТ:**  
**1. САТЫП АЛУУЧУ КИМ?**