



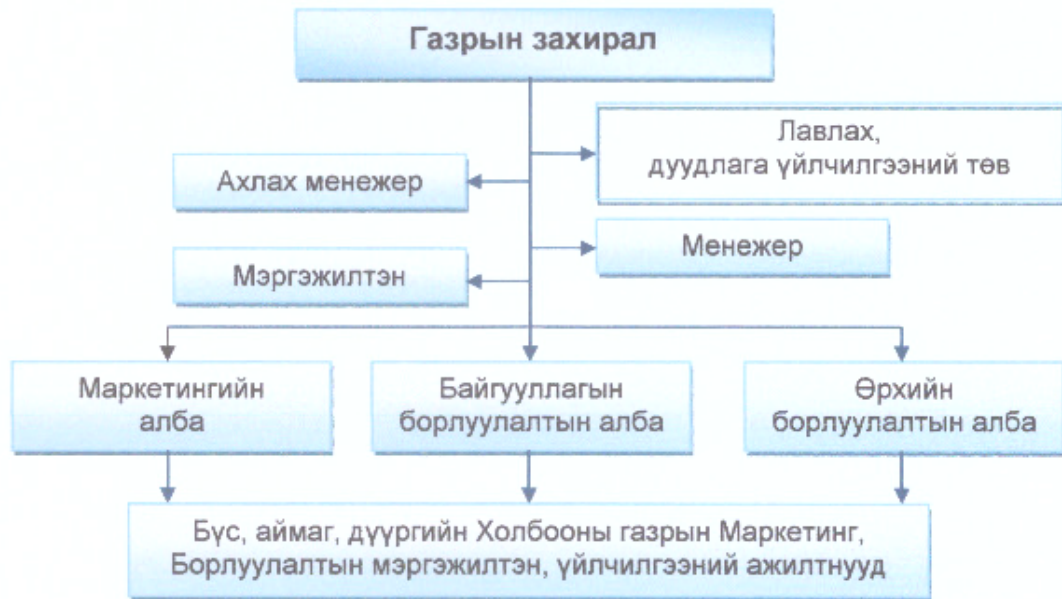
## ЗУРГАА. МАРКЕТИНГ, БОРЛУУЛАЛТЫН ГАЗРЫН ЗОРИЛГО, ЗОХИОН БАЙГУУЛАЛТЫН БҮТЭЦ, ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ЧИГ ҮҮРЭГ

### 1. Газрын нэр: Маркетинг, борлуулалтын газар

#### 1.1. Зорилго:

- Компанийн тогтвортой хөгжил, өрсөлдөх чадварыг дээшлүүлэхэд чиглэсэн маркетинг, борлуулалтын үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэх, арга зүйн удирдамжаар хангах, байгууллагын болон өрхийн хэрэглэгчийн бизнесийн хамтын ажиллагааг өргөжүүлэх, компанийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг хэрэглэгчийн хэрэгцээ шаардлагад нийцүүлэн хүргэх, хэрэглэгчийн сэтгэл ханамжийн түвшнийг дээшлүүлэх зорилгоор үйлчилгээний чанар стандартыг боловсруулах, мөрдүүлэх, хэрэглэгчийн гомдол саналыг хүлээн авч шуурхай барагдуулах, хэрэглэгчийн дотно дэмжигч байх бодлогыг хэрэгжүүлэх;
- Компанийн борлуулалтын зорилго, зорилтыг аймаг, дүүрэг, бүсийн холбооны газруудын төлөвлөгөөнд тусгаж, хэрэгжүүлэх нэгдсэн удирдлагаар хангах, биелэлтэд хяналт тавих, борлуулалтыг нэмэгдүүлэх, идэвхжүүлэх чиглэлээр тухайн зах зээлийн онцлогт тохирсон арга хэлбэрийг тодорхойлж хэрэгжүүлэх, хэрэгжилтэд хяналт тавих, борлуулалтын удирдлагыг үр дүнтэй зохион байгуулахад салбар нэгж болон төв удирдлага хоорондын ажлын уялдаа холбоог сайжруулах;
- Компанийн үр ашиг, орлогыг нэмэгдүүлэх зорилгоор төсөл, хөтөлбөр хэрэгжүүлэх, хамтын ажиллагаа өргөжүүлэх;
- Өрсөлдөөнийг үнэлэх, шударга өрсөлдөх нөхцөлийг бүрдүүлж ажиллах;
- Үндсэн үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай дэд бүтцийг түрээслэн авах, бусдад түрээслүүлж борлуулалтын орлогыг нэмэгдүүлэх, хяналт тавих;
- Олон улсын ярианы гадаад карьеруудтай хийгдэх хамтын ажиллагааг гэрээний хүрээнд шуурхай, үр өгөөжтэй зохион байгуулах;
- Харилцан холболтын зохицуулалт, нөхцөл шаардлагын хүрээнд оператор компаниудтай гэрээ байгуулж, хэрэгжүүлэх, хяналт тавих;
- Тусгай дугаарын зохицуулалтын орчинд компанийн бодлого, сонирхлыг тусгах, батлагдсан нөхцөл шаардлагын биелэлтэд хяналт тавих, компанийн үйл ажиллагааг нийцүүлэх.

## 1.2. Зохион байгуулалтын бүтэц:



## 1.3. Үйл ажиллагааны чиг үүрэг:

Дараах үндсэн чиг үүргийг хэрэгжүүлнэ. Үүнд:

- Өрсөлдөх чадварыг тогтвортой сайжруулахад чиглэсэн маркетингийн чиглэлийг тодорхойлох;
- Зах зээлийн судалгаа шинжилгээ хийх, борлуулалтыг нэмэгдүүлэхэд чиглэсэн маркетингийн үйл ажиллагааг үр нөлөөтэй зохион байгуулах;
- Шударга өрсөлдөөн, зохицуулалтын баримт бичиг болон тусгай зөвшөөрлийн нөхцөл шаардлагуудыг хангаж ажиллахад компанийн үйл ажиллагааг чиглүүлэх;
- Маркетингийн төлөвлөгөөний хэрэгжилтийг хангах, дүгнэх;
- Байгууллагын болон өрхийн борлуулалтын үйл ажиллагааг өндөр түвшинд зохион байгуулж, хэрэглэгчдийн саналыг хүлээн авч, бүтээгдэхүүн үйлчилгээний тохирох шийдлийг хүргэж ажиллах;
- Байгууллагын болон өрхийн борлуулалтын үйл ажиллагааг хянах, дүн шинжилгээ хийх;
- Тусгай дугаарын зохицуулалтын нөхцөл шаардлагын биелэлтэд хяналт тавих, тусгай дугаарын холболт үүсгэх хүсэлт гаргасан байгууллагатай гэрээ байгуулах талаар хамтран ажиллах;
- Үйлчилгээний статистик болон цэгийн тооны мэдээг гаргаж Чанарын хяналтын алба болон бусад хариуцсан газарт хүргүүлэх;
- ХХЗХ болон төрийн байгууллагуудад мэдээллийг нэгтгэн хугацаанд нь компанийг төлөөлөн хүргүүлэх.

## 2. Албаны нэр: Маркетингийн алба

**2.1. Зорилго:** Компанийн бодлогын хүрээнд борлуулалтыг дэмжих чиглэлд маркетингийн идэвхжүүлэлтийн үйл ажиллагааг оновчтой зохион байгуулах, бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сурталчлах, таниулахад оршино.



## 2.2. Зохион байгуулалтын бүтэц:



## 2.3. Үйл ажиллагааны чиг үүрэг: Дараах үндсэн чиг үүргийг хэрэгжүүлнэ. Үүнд:

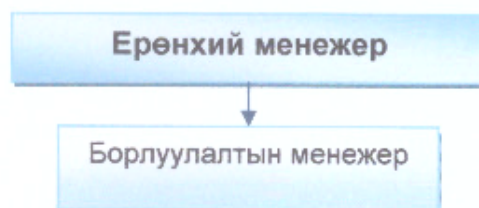
- Компанийн бодлого чиглэлийн дагуу бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сурталчлах, борлуулалтыг дэмжих чиглэлд хөтөлбөр боловсруулах, хэрэгжүүлэх;
- Маркетингийн хөтөлбөрийн дагуу үйл ажиллагааг үр нөлөөтэй зохион байгуулах, гүйцэтгэлийг хангаж ажиллах;
- Зах зээлийн судалгаа шинжилгээ хийх, зүй тогтлыг илрүүлэх, үнэлэлт дүгнэлт өгөх;
- Маркетингийн өдөр тутмын үйл ажиллагааг хангах;
- Бүтээгдэхүүн үйлчилгээ, байгууллагаа сурталчлан үзэсгэлэн, яармагт оролцох;
- Маркетингийн өвөрмөц шинэ содон зүйл сэдэж олохын тулд байнга шинийг эрэлхийлж ажиллах;
- Өрсөлдөгчдийн явуулж буй маркетинг, идэвхжүүлэлтийн үйл ажиллагаанд хяналт тавьж, мэдээлэл цуглуулж, хариу үйлдэл хийх арга хэмжээг авах;
- Бүс, АДХГ-уудад маркетингийн чиглэл өгч ажиллах;
- Компанийн нэгдсэн болон орон нутаг, бүсүүдэд хэрэгжиж буй хөтөлбөрийн онцлогоос хамааруулан маркетингийн идэвхжүүлэлтийн сувгийг оновчтой сонгох, үр дүнтэй хамтын ажиллагааг өрнүүлэх.

## 3. Албаны нэр: Байгууллагын борлуулалтын алба

### 3.1. Зорилго:

*Байгууллагын борлуулалтын зорилго зорилтыг аймаг, дүүрэг, бүсийн холбооны газруудын төлөвлөгөөнд тусгаж, хэрэгжүүлэх нэгдсэн удирдлагаар хангах, биелэлтэд хяналт тавих, борлуулалтыг нэмэгдүүлэх, идэвхжүүлэх чиглэлээр тухайн зах зээлийн онцлогт тохирсон арга хэлбэрийг тодорхойлж хэрэгжүүлэх, хэрэгжилтэд хяналт тавих, борлуулалтын удирдлагыг үр дүнтэй зохион байгуулахад салбар нэгж болон төв удирдлага хоорондын ажлын уялдаа холбоог сайжруулах.*

## 3.2. Зохион байгуулалтын бүтэц:



### **3.3. Үйл ажиллагааны чиг үүрэг:** Дараах үндсэн чиг үүргийг хэрэгжүүлнэ: Үүнд:

- Компанийн урт болон богино хугацааны стратеги, бодлогыг үндсэн үйл ажиллагааны чиглэлд тусгаж, хэрэгжүүлэх;
- Байгууллагын борлуулалтын сувгуудаар хийх газар нэгжүүдтэй холбоотой маркетингийн үйл ажиллагаанд хамтран ажиллах, борлуулалтыг нэмэгдүүлэхэд анхаарах;
- Компанийн борлуулалтын төлөвлөгөөг аймаг, дүүрэг, бүсийн холбооны газар, тэдгээрийн салбар нэгж болон борлуулалтын ажилтнуудын түвшинд хүртэл дэлгэрэнгүй төлөвлөх;
- Хэрэглэгчийн тоо болон орлогын төлөвлөгөөний биелэлтийг тухай бүр холбогдох газар, албадтай хамтран гаргаж, үнэлгээ өгөх, удирдлагад тайлагнах;
- Хэрэглэгчийн тоо болон орлогын төлөвлөгөөний биелэлтэд хяналт тавьж, үнэлж дүгнэх, тухайн зах зээлд тохирсон идэвхжүүлэлтийн хөтөлбөр боловсруулах, тэдгээрт тохирсон сургалт болон биечилсэн борлуулалт хийхэд баг бүрдүүлэн ажиллах;
- Компанийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг хүргэх техникийн дэд бүтцийн дэлгэрэнгүй мэдээллийн сантай тогтмол танилцаж, ашиглалтын түвшнийг холбогдох газар нэгжтэй хамтран гаргах;
- Техникийн дэд бүтцийн ашиглалтын түвшин болон борлуулалтын зорилго зорилтоос хамаарсан багтаамжийн өргөтгөл, шинэчлэлтийн санал гаргаж, хөрөнгө оруулалтын болон бусад үйл ажиллагааны төлөвлөгөөнд тусгуулах, хэрэгжилтийг хангуулах;
- Байгууллагын борлуулалтын үйл ажиллагааг үр дүнтэй зохион байгуулах, хэрэглэгчийн эрэлт хэрэгцээг олж тогтоох, тохирсон бүтээгдэхүүн үйлчилгээг уян хатан санал болгох, халамжлах, үнэнч хэрэглээг бий болгох;
- Үйлчилгээний шинэ шийдлийн нөхцөл, хөнгөлөлт, урамшууллын хэмжээ тогтооход дангаар болон бусад алба нэгжүүдтэй хамтран ажиллах;
- УБ хотын бүсүүд болон орон нутагт үндсэн үйлчилгээний дагалдах бараа материалын үлдэгдлийг хянах, заавал байх доод хэмжээг оновчтой тогтоох, нөөц дуусах эрсдэлээс урьдчилан сэргийлэх, нөөцийн удирдлагыг оновчтой хэрэгжүүлэх, бараа материал худалдан авах ажиллагааг холбогдох газар нэгжтэй хамтран хэрэгжүүлэх;
- Борлуулалтын өмнөх болон дараах үйлчилгээг хэрэгжүүлэх, хэрэглэгчийг халамжлах;
- Цахим борлуулалтын хөгжүүлэлтийг хийх;
- Үнэ тарифын хөнгөлөлт урамшууллын тушаал журамд нэмэлт өөрчлөлт оруулах санал өгөх, үйлчилгээтэй холбоотой хөтөлбөр, журам боловсруулах;
- Контент маркетингаар хэрэглэгч татах, маркетингийн албатай хамтарч ажиллах.

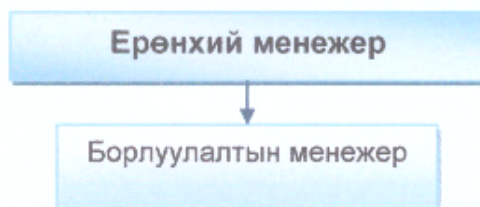
### **4. Албаны нэр:** Өрхийн борлуулалтын алба

**4.1. Зорилго:** Өрхийн борлуулалтын зорилго зорилтыг аймаг, дүүрэг, бүсийн холбооны газруудын төлөвлөгөөнд тусгаж, хэрэгжүүлэх нэгдсэн удирдлагаар хангах, биелэлтэд хяналт тавих, борлуулалтыг нэмэгдүүлэх, идэвхжүүлэх чиглэлээр тухайн зах зээлийн онцлогт тохирсон арга хэлбэрийг тодорхойлж хэрэгжүүлэх, хэрэгжилтэд хяналт тавих, борлуулалтын удирдлагыг үр



дүнтэй зохион байгуулахад салбар нэгж болон төв удирдлага хоорондын ажлын уялдаа холбоог сайжруулах.

#### 4.2. Зохион байгуулалтын бүтэц:



#### 4.3. Үйл ажиллагааны чиг үүрэг: Дараах үндсэн чиг үүргийг хэрэгжүүлнэ: Үүнд:

- Компанийн нэгдсэн болон орон нутаг, бүсүүдэд хэрэгжиж буй хөтөлбөрийн онцлогоос хамааруулан идэвхжүүлэлтийн сувгийг оновчтой сонгох, үр дүнтэй хамтын ажиллагааг өрнүүлэх;
- Борлуулалтын сувгуудаар хийх газар нэгжүүдтэй холбоотой маркетингийн үйл ажиллагаанд хамтран ажиллах, борлуулалтыг нэмэгдүүлэхэд анхаарах;
- Компанийн борлуулалтын төлөвлөгөөг ханган ажиллах, аймаг, дүүрэг, бүсийн холбооны газар, тэдгээрийн салбар нэгж болон борлуулалтын ажилтнуудтай хамтран ажиллах;
- Хэрэглэгчийн тоо болон орлогын төлөвлөгөөний биелэлтийг тухай бүр холбогдох газар, албадтай хамтран гаргаж, үнэлгээ өгөх, газрын захиралд тайлагнах;
- Хэрэглэгчийн тоо болон орлогын төлөвлөгөөний биелэлтэд хяналт тавьж, үнэлж дүгнэх, тухайн зах зээлд тохирсон идэвхжүүлэлтийн хөтөлбөр боловсруулах, тэдгээрт тохирсон сургалт болон биечилсэн борлуулалт хийхэд баг бүрдүүлэн ажиллах;
- Компанийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээг хүргэх техникийн дэд бүтцийн дэлгэрэнгүй мэдээллийн сантай тогтмол танилцаж, ашиглалтын түвшнийг холбогдох газар нэгжтэй хамтран гаргах;
- Техникийн дэд бүтцийн ашиглалтын түвшин болон борлуулалтын зорилго зорилтоос хамаарсан багтаамжийн өргөтгөл, шинэчлэлтийн санал гаргаж, хөрөнгө оруулалтын болон бусад үйл ажиллагааны төлөвлөгөөнд тусгуулах, хэрэгжилтийг хангуулах;
- Өрхийн хэрэглэгчийн борлуулалтын үйл ажиллагааг үр дүнтэй зохион байгуулах, хэрэглэгчийн эрэлт хэрэгцээг олж тогтоох, тохирсон бүтээгдэхүүн үйлчилгээг уян хатан санал болгох, халамжлах, үнэнч хэрэглээг бий болгох;
- Үйлчилгээний шинэ шийдлийн нөхцөл, хөнгөлөлт, урамшууллын хэмжээ тогтооход дангаар болон бусад алба нэгжүүдтэй хамтран ажиллах;
- УБ хотын бүсүүд болон орон нутагт үндсэн үйлчилгээний дагалдах бараа материалын үлдэгдлийг хянах, заавал байх доод хэмжээг оновчтой тогтоох, нөөц дуусах эрсдлээс урьдчилан сэргийлэх, нөөцийн удирдлагыг оновчтой хэрэгжүүлэх, бараа материал худалдан авах ажиллагааг холбогдох газар нэгжтэй хамтран хэрэгжүүлэх;
- Борлуулалтын өмнөх болон дараах үйлчилгээг хэрэгжүүлэх, хэрэглэгчийг халамжлах;
- Цахим борлуулалтын хөгжүүлэлтийг хийх;

- Үнэ тарифын хөнгөлөлт урамшууллын тушаал журамд нэмэлт, өөрчлөлт оруулах санал өгөх, үйлчилгээтэй холбоотой хөтөлбөр, журам боловсруулах;
- Контент маркетингаар хэрэглэгч татах, маркетингийн албатай хамтарч ажиллах.

## 5. Албаны нэр: Лавлах, дуудлага үйлчилгээний төв

### 5.1. Зохион байгуулалтын бүтэц:



### 5.2. Үйл ажиллагааны чиг үүрэг: Дараах үндсэн чиг үүргийг хэрэгжүүлнэ: Үүнд:

- Лавлах, дуудлага үйлчилгээний алба нь компанийн үйлчилгээний хэвийн, тасралтгүй үйл ажиллагааг хангах, хэрэглэгчийн дуудлагыг хүлээн авч үйлчилгээ үзүүлэх, мэдээллээр хангах, заавар зөвлөгөө өгөх, хэрэглэгчийг халамжлах дотоод үйл ажиллагааг зохицуулахтай холбоотой харилцааг зохицуулах;
- Улаанбаатар хот болон орон нутгийн Лавлах мэдээллийн санг шинэ төрлийн мэдээ мэдээллээр тасралтгүй баяжуулж мэдээллийн цар хүрээг өргөжүүлэх, мэдээллийн шинэчлэлийг эх сурвалжаас бүрдүүлэх ажлыг тогтмол хийх;
- Лавлах, дуудлага үйлчилгээг 24 цагаар үзүүлэх, хэрэглэгчдэд мэдээллийг түргэн шуурхай хүргэх, хэрэглэгчийн хэрэгцээ шаардлагад нийцүүлэн лавлагаанд мессежээр болон компанийн вэб хуудсаар хариу өгөх;
- Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг сурталчлах, олонд таниулах, бүтээгдэхүүн үйлчилгээний талаарх санал хүсэлтийг хүлээн авч, шалтгаан ба гэмтлийг тодорхойлон холбогдох нэгжид дамжуулах, хэрэглэгчийн санал хүсэлтийг хүлээн авч барагдуулах зэрэг үндсэн үйлчилгээг 24 цагийн туршид үзүүлэн, эргэх холбоотой ажиллах, төлөвлөгөөт болон бусад зорилтод ажлуудыг гүйцэтгэх;
- Улаанбаатар хот болон орон нутгийн хэрэглэгчдэд бүтээгдэхүүн үйлчилгээний ашиглалтын заавар зөвлөгөө өгөх, ADSL модем, LAN, утасны шугамын холболт, интернэтийн алдаа, модемын тохиргоо, WI-FI карт болон бүр төрлийн картын цэнэглэлт, заавар зөвлөмжийг хэрэглэгчдэд ойлгомжтойгоор тайлбарлах, мэдээллийг түргэн шуурхай өгөх;
- Хэрэглэгчийн нэмэлт үйлчилгээг идэвхжүүлэх, цуцлах, болон хэрэглэгчдэд төлбөрийн болон бусад sms илгээх зэрэг хэрэглэгчдэд нэмэлт үйлчилгээний заавар зөвлөгөө өгч ажиллах;
- Телемаркетингийн үйлчилгээг шинээр бий болгох, хэвшүүлж идэвхжүүлэх;
- Төрийн болон орон нутгийн аж ахуйн нэгжийн дуудлага үйлчилгээг өөрийн техник тоног төхөөрөмжөөр хүргэх, төлбөрт үйлчилгээний нөхцөл бүрдүүлэх;
- Албаны хэмжээнд ашиглагдаж буй программын хэвийн ажиллагааг хангах, шаардлагатай өөрчлөлт, шинэчлэл хийх санал санаачилгаа гарган холбогдох газар, байгууллагатай хамтран ажиллах.