



ევროკავშირი
საქართველოსთვის



YouthStart ENTREPRENEURIAL CHALLENGES

იდეის გამოწვევა B1

მე შემიძლია შევიმუშავო იდეა და მისი
განხორციელების მოდელი.
ძირითადი სამეწარმეო განათლება



სამეწარმეო დიზაინი - მდგრადი ბიზნეს მოდელი

იდეის შემუშავებისგან პროდუქტის დიზაინსა და მარკეტინგამდე მისვლა - რა პროცესს
გადის პროდუქტი? - რა არის სავაჭრო ნიშნის დაცვა? - გაეცით პასუხი ამ კითხვებს.

ჩვენი ეკონომიკისა და საზოგადოების საჭიროება ახალი იდეები

მასალები შეიცავს გამოწვევის დეტალურ ეტაპობრივ აღწერას, რათა ხელი შეუწყოს უშუალო განხორციელებას კლასში.
სასწავლო მასალა შექმნილია სკოლინოვო მასალებთან ერთად გამოსაყენებლად (=სამუშაო ფურცლები).

All materials are provided at www.youthstart.eu.

ახალგაზრდული სტარტის სამეწარმეო გამოწვევების პროგრამა

დაფუძნებულია სამეწარმეო განათლების ტრიო მოდელზე –
www.youthstart.eu



ძირითადი სამეწარმეო სწავლება					
იდეის გამოწვევა		გმირის გამოწვევა		ჩემი პირადი გამოწვევა	
ლიმონათის სტენდის გამოწვევა		რეალური ბაზრის გამოწვევა		დაიწყე შენი პროექტის გამოწვევა	
სამეწარმეო კულტურა					
ემპათიის გამოწვევა		თხრობის გამოწვევა		მეგობრული გამოწვევა	
პერსპექტიული გამოწვევა		ნარჩენი/გამოუსადეგარი ღირებულების გამოწვევა		ღია კარის გამოწვევა	
ექსტრემალური გამოწვევა		“იყავი დიახ“ გამოწვევა		საექსპერტო გამოწვევა	
სამეწარმეო სამოქალაქო განათლება					
საზოგადოების გამოწვევა		დებატების გამოწვევა		მოხალისეთა გამოწვევა	

TRIO მოდელი არის მეწარმეობის ჰოლისტიკური განმარტება, რომელიც მოიცავს სამ სფეროს:

ძირითადი სამეწარმეო განათლება მოიცავს სამეწარმეო აზროვნებისა და მოქმედების ძირითად კვალიფიკაციას: ორიგინალური და ინოვაციური იდეების შემოქმედებით და სტრუქტურირებულად შემუშავებას და განხორციელებას.

სამეწარმეო კულტურა გულისხმობს პიროვნულ განვითარებას: თვითინიციატივა, თავდაჯერებულობა, გუნდური მუშაობა, საკუთარი თავის და სხვების გაძლიერება.

სამეწარმეო სამოქალაქო განათლება მიზნად ისახავს სოციალური კომპეტენციების ამაღლებას და სტუდენტების, როგორც მოქალაქეების როლის გაძლიერებას: პასუხისმგებლობის აღება საკუთარ თავზე, სხვებზე და გარემოზე.

თითოეული გამოწვევა ეკუთვნის **გამოწვევების ერთობლიობას**, რომელსაც აქვს საკუთარი სიმბოლო ფერის კოდით, რომელიც შეესაბამება სამი TRIO სფეროდან ერთ-ერთს. გამოწვევის ერთობლიობა მოიცავს რამდენიმე გამოწვევას სხვადასხვა კომპეტენციის დონეზე. სასწავლო მასალებში მოცემული ასო კოდები შეესაბამება შემდეგ დონეებს:

A1 – დაწყებითი დონე;

A2 – საშუალო I საფეხური;

B1 და B2 – II საშუალო დონე;

C1 - II საშუალო დონიდან მესამე დონეზე გადასვლა. თითოეული დონე ეფუძნება წინა დონე

» სამომავლოდ ძალიან მნიშვნელოვანია იყოთ დამოუკიდებელი, არა მხოლოდ როგორც მეწარმე, არამედ როგორც ადამიანი».

ჯონ ჰორმანი, ფუტუროლოგი



ჩვენი ეკონომიკა და საზოგადოებრივი საქიროება ახალი იდეები

კომპეტენციები

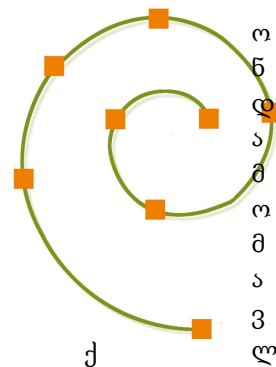
გადადით ამ თავზე და თქვენ შეძლებთ:

- გააანალიზოთ მეწარმეების იდეები,
- განასხვავოთ ბიზნეს იდეა ბაზრის შესაძლებლობისგან,
- შეიმუშავეთ თქვენი საკუთარი ბიზნეს იდეა და შეაფასეთ იგი მისი სამომავლო შანსების მიხედვით

ვალყურის ევნება

ნებისმიერი წარმატებული იდეა იწყება
ფიქრით

ვიდრე მივაღწეოთ სამეწარმეო აქტივობებამდე, როგორცაა შეფასება, ანალიზი და განხორციელება. პირველ ეტლს ცხენების გარეშე დაერქვა მანქანა და დასაცინი ხდებოდამ თვითმომსახურების მაღაზიებისთვის. არც ერთ მათგანს არ ეწერა დიდი ხნის სიცოცხლე. თუმცა, მიუხედავად ყველაფრისა მათ მოიპოვეს წარმატება. თითოეულ ინოვატორს 3 იდეა და მათ ეს აქციეს რეალობად.





კარგი იდეა არის სამეწარმეო წარმატების საფუძველი, როგორც ახლად დაარსებული ბიზნესისთვის, ასევე სხვა არსებული ბიზნესისთვის. იმის გამო, რომ იდეები განსხვავებულია, არ არსებობს იდეალური სიტუაცია, რომელიც შესაფერისია ყველა ბიზნესისთვის. თითოეულ ადამიანს აქვს სხვადასხვა უნარები და კვალიფიკაცია. ყოველი ბიზნეს იდეა იქცევა რაღაც პირადად, როდესაც ის ამოქმედდება.

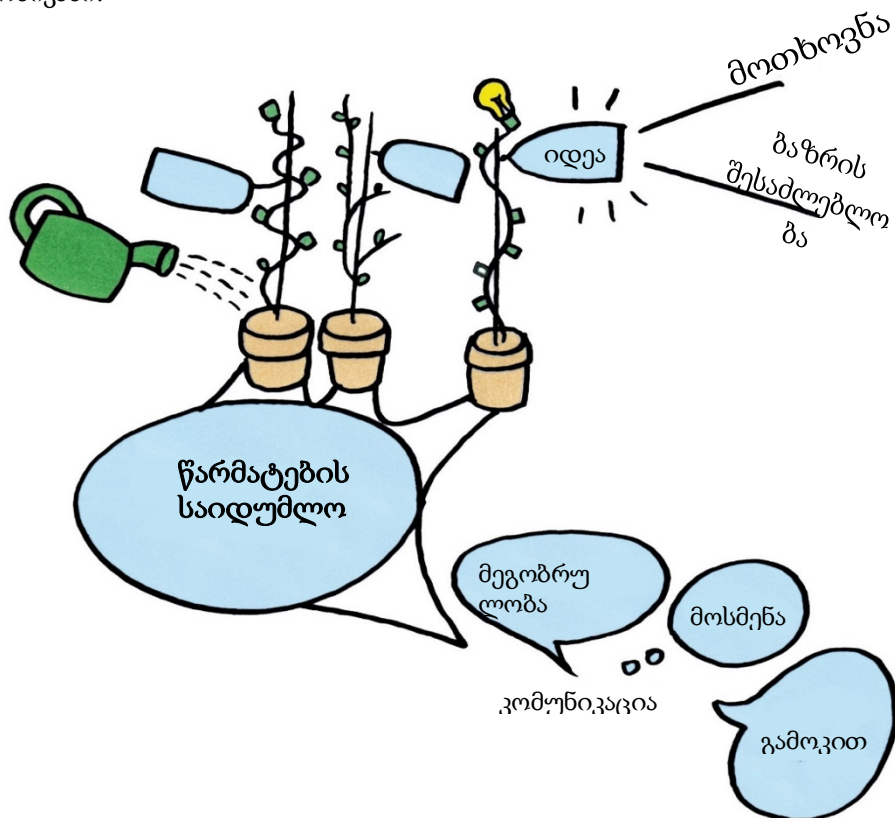
არსებობს მრავალი სახის ბიზნეს იდეა, როგორიცაა ახალი პროდუქტი, ახალი წარმოების მეთოდი ან ახალი რესურსები, რომლებიც საჭიროებს დამუშავებას. ბიზნეს იდეა სულაც არ მიუთითებს ახალ გამოგონებაზე. ახალი იდეები არის ჩვენი ეკონომიკისა და ჩვენი საზოგადოების მამოძრავებელი.

ადამიანებს, რომლებიც ახორციელებენ ახალ იდეებს, მეწარმეები ეწოდებათ. ეს ტერმინი უფრო ხშირად გამოიყენება და აქცენტს აკეთებს შემქმნელის ფუნქციებზე, რომელიც:

- აღიარებს ბაზრის შესაძლებლობებს
- ავითარებს ახალ ბიზნეს იდეებს და ბიზნეს მოდელებს
- ახორციელებს ახალ ბიზნეს იდეებსა და მოდელებს

დავალება 1: სავაჭრო თამაში წარმატების საიდუმლო

ჩვეულებრივ დღეს შედიხართ სუპერმარკეტში, საკანცელარიო მაღაზიაში ან სკოლის კაფეტერიაში და ყიდულობთ რაღაცას. გთხოვთ, შეასრულოთ შემდეგი დავალება და შექმენით გონების რუკა. თქვენი არჩეული იდეის/პროდუქტის გამოყენებით, აღწერეთ წარმატების საიდუმლო თქვენი გადმოსახედიდან. რა ახასიათებს და მოქმედებს წარმატებულ ეკონომიკაზე? როგორ შეგიძლიათ მონაწილეობა მიიღოთ წარმატებულ ეკონომიკაში?

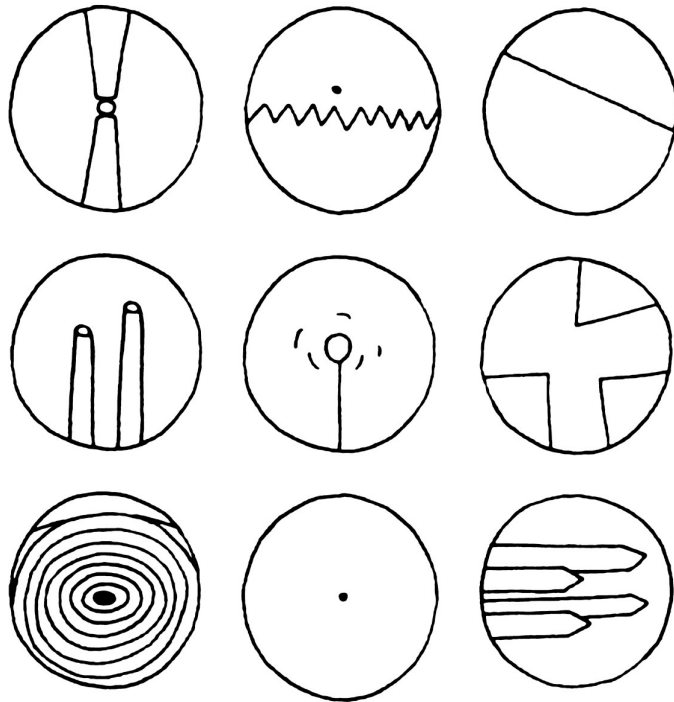


1 კრეატიულობის, როგორც ახალი იდეების კატალიზატორის გამოყენება

დავალება2: აქტივობა

მოგწონთ თუ არა თქვენი ფანტაზიის გამოყენება? შეხედეთ სხვადასხვა გამოსახულების დეტალებს წრეებში.

იფიქრეთ იმაზე, თუ რას შეიძლება წარმოადგენდეს ეს სურათები და გაუზიარეთ ის თქვენს კლასელებს. შეიძლება გაგიკვირდეთ თქვენი მეგობრების მსგავსი აღქმით.



მიეცით იდეებს თავისუფლება.

კრეატიულობა და შეუპოვრობა გახლავთ ძირითადი ელემენტები თქვენი საკუთარი ბიზნეს იდეის შესაქმნელად. შეგიძლიათ ისწავლოთ გახდეთ შემოქმედებითი და იყოთ პრობლემების გადამჭრელი. მათ, ვისაც ესმით შემოქმედებითი აზროვნების წესები და მეთოდები, გაუჩნდებათ ისეთი იდეები, როგორიცაა პრობლემების გადაწყვეტა სკოლაში, შრომის ბაზარზე, სოციალური საკითხები, პირადი საჭიროებები და უნიკალური გადაწყვეტილებები ყოველდღიური გამოწვევებისთვის. შეგიძლიათ ისარგებლოთ იდეების გენერირების კრეატიული და სისტემატური გზების გამოყენებით, რაც შემდგომში იქნება განხილული.

კრეატიულობა გახლავთ

- ☐ • აზროვნების, შესაძლებლობებისა და ალტერნატივების ძიება (განსხვავებული აზროვნება)
- ☐ • სათამაშო და მოქნილი დამოკიდებულება ტრადიციული აზროვნების ნიმუშებისა და

თითოეული ადამიანი ქვეცნობიერად ფიქრობს შეძენილი, ნაცნობი შაბლონებით, სტრუქტურებით ან შაბლონებით (ვერტიკალური აზროვნება). ამიტომ, ლოგიკური აზროვნება ბევრისთვის ერთადერთი ვარიანტია. შეასრულეთ შემდეგი სავარჯიშოები ამ ფენომენის უკეთ გასაგებად. შეამოწმეთ შესაძლო გადაწყვეტილებები მხოლოდ მას შემდეგ, რაც დაასრულებთ სავარჯიშოს.



იდევნის განსავითარებლად შეიძლება გამოყენებულ იქნას სხვადასხვა შემოქმედებითი ტექნიკა. ტვინის შტორმი ყველაზე ცნობილი ტექნიკაა. ასევე არსებობს სხვა მეთოდები, რომლებიც საშუალებას გაძლევთ თავისუფლად იფიქროთ და ასევე გამოიყენოთ მრავალი პერსპექტივა. ტვინის წერა და გონების რუკა ასევე საშუალებას გაძლევთ დააკავშიროთ სხვადასხვა აზრები ახალი იდეების გენერირებისთვის.

მეწარმე, როგორც ბაზარზე ორიენტირებული ხელოვანი

მეწარმეები შეიძლება ჩაითვალოს ბაზარზე ორიენტირებულ ხელოვანებად. ისინი ახორციელებენ თავიანთ იდეებს და იწყებენ ბიზნესს. განსხვავება ხელოვანსა და მეწარმეს შორის არ არის შემოქმედების რაოდენობა, არამედ მიზანი, რისთვისაც გამოიყენება შემოქმედება. მეწარმის პრაქტიკული კრეატიულობა ვლინდება იმით, თუ როგორ პოულობენ ისინი ინოვაციურ გადაწყვეტილებებს საერთო პრობლემების გადასაჭრელად. მხატვრული შემოქმედება გამოხატავს თავის თავს სხვადასხვა გზით, როგორცაა არაჩვეულებრივი სურათები, მუსიკა ან კონკრეტული დიზაინი.

დავალება 3: ხელების გადაჯვარება

გთხოვთ, მიეყრდენით უკან და შემოიხვიეთ ხელები. ახლა კი სცადეთ პირიქით, მეორე ხელით ზემოთ ...

შეგნებულად ფიქრობს მასზე. კრეატიულობა ასევე ნიშნავს იგივე საქმის კეთებას,
მაგრამ განსხვავებული გზით.
რამე შეგიძნელება? არის კიდევ ერთი ვარიანტი, მაგრამ თქვენ ავტომატურად აირჩიეთ
თქვენი ჩვეული პოზიცია

დავალება 4: "12"

რა არის "12"-ის ნახევარი?

შესაძლო პასუხები: ექვსი, $\frac{1}{2}$, 12, VI, ასევე: XII.

უმეტესობა თქვენგანი იტყვის "6" ყოყმანის გარეშე. მაგრამ კიდევ არსებობს სხვა გზები
შესაძლებლობების სამიხილად

დავალება 5: ყოველდღიური კრეატიულობა

იფიქრეთ ყოველდღიური საგნების გამოყენების სხვადასხვა გზებზე და ჩამოწერეთ თქვენი
იდეები ქვემოთ. დაამატეთ სხვა ყოველდღიური საგნები, რომლებიც მოგივიდათ. გამოიყენეთ
რამდენიმე საინტერესო იდეა თქვენი კლასელებისგანაც.

	თქვენი ვერსიები	კლასელების იდეები
ა) წყლის ბოთლი		
ბ) საყიდლების კალათა		
გ) ყავა		
დ) ცილინდრი		

დავალება 6: დაკარგული წინდა

ჩვენ ყველამ ვიცით წინდების გაქრობის შესახებ. ხშირად, როცა წინდებს
რეცხავთ, ერთი წინდა თითქოს გაქრება, მაგრამ არასოდეს ორივე. ამ
პრობლემის საფუძველზე, რა ბიზნეს იდეის განვითარება შეგიძლიათ?



2 ახალი იდეები: სისტემატიური მიდგომის გამოყენება

ახალი იდეების ძიება დამოკიდებულია სტრუქტურაზე და სისტემატიზაციაზე. იდეების განვითარებისთვის, გარკვეული სტრუქტურები გამოიყენება და ხდება მათი ანალიზი სხვადასხვა კუთხეებიდან. არსებობს რამდენიმე ცნობილი მეთოდი ამის გაკეთებისთვის: *მორფოლოგიური ყუთი* და *ექვსი ქუდის მეთოდი*.



მორფოლოგიური ყუთი გახლავთ ევრისტიკული მეთოდი და ანალიტიკური მიდგომა, რომელშიც კარგი გამოსავალი შეიძლება მოიძებნოს შეზღუდული დროისა და ინფორმაციის საშუალებით. მაგალითად, თქვენ მუშაობთ ავეჯის ბიზნესში და გსურთ განავითაროთ ახალი სკამი. ქვემოთ მოყვანილი მორფოლოგიური ყუთი იყენებს შემდეგ ნაბიჯებს და სტრუქტურას.

ნაბიჯი 1: პირველი ანალიტიკური ეტაპი: პრობლემის დაყოფა განზომილებებად

ნაბიჯი 2: მეორე ანალიტიკური ეტაპი: შეაგროვეთ რაც შეიძლება მეტი ვარიაცია თითოეული განზომილებისთვის

ნაბიჯი 3: სინთეტიკური ფაზა: ვარიაციების კომბინაციით (იხ. ხაზის სტრუქტურა), შეიძლება შემუშავდეს გადაწყვეტის მიდგომა.

განზომილება	ვარიაციები							
ფეხების რაოდენობა	0	1	2	3	4	5	100	
მასალა	ხე	მინა	პლასტმასი	ქაღალდი	მეტალი	ტყავი	ქვა	რატანი (პალმები)
სიმაღლე სმ-ში	0	10	20	35	50	70	100	200
ფორმა	მრგვალი	კვადრატული	ოთხკუთხედი	ოვალური	ბურთი			
ფერი	თეთრი	ცისფერი	წითელი	მწვანე	შავი	ნატურალური	ვარდისფერი	ვერცხლისფერი

დავალება 7: ახალი პიცის შექმნა

როგორც Al Castello's Pizzeria-ის ერთგული მომხმარებელი, თქვენ მიწვეული ხართ, მონაწილეობა მიიღოთ ვორქშოფში ახალი პიცის შექმნის მიზნით. გამოიყენეთ ქვემოთ მოცემული მორფოლოგიური ყუთი და იპოვეთ რაც შეიძლება მეტი ვარიაცია თითოეული განზომილებისთვის.

განზომილება	ვარიაციები				
ბაზა	მაგალითად ბრტყელი პიცა	კალცონე			
ფქვილის სახეობა					
ხორცი/სოსისი					
ხილი					
ბოსტნეული					
ყველის სახეობა					

დავალება 8: შვებულების დაგეგმვა

ტურისტული აგენტი ეძებს ახალ სპეციალურ შეთავაზებებს ინდივიდუალური მოგზაურებისთვის. გამოიყენეთ მორფოლოგიური ყუთის სტრატეგია ამ პრობლემის გადასაჭრელად. იხილეთ მაგალითი ზემოდან.

ნაბიჯი 1: შვებულების დაგეგმვის რომელი შესაძლო ასპექტები (განზომილებები) არსებობს?

ნაბიჯი 2: ჩამოთვლილი განზომილების რომელი ვარიაციები გაგონდებათ?

ნაბიჯი 3: რომელი კომბინაციაა თქვენთვის მისაღები?

მიუხედავად იმისა, რომ ექვსი ქუდის მეთოდი სტრუქტურირებული მიდგომაა, ის ასევე საკმაოდ სახალისოა. მეთოდი გულისხმობს, რომ პრობლემების განსხვავებულად განხილვას შეუძლია ყველა საკითხის გადაჭრა. ამ მეთოდის პრინციპი ემყარება პრობლემის გადაჭრის სხვადასხვა თვალსაზრისის მიღებას. ექვსი ქუდის აზროვნება შესაფერისია რთული პრობლემებისთვის, რომელთა გადაჭრა შესაძლებელია როგორც ინდივიდუალურად, ასევე ჯგუფურად. გვაქვს ექვსი ქუდი, თითოეული არის განსხვავებული აზროვნების სიმბოლო. აირჩიეთ ერთ-ერთი ქუდი და შეეცადეთ იფიქროთ ქვემოთ მოცემული სახელმძღვანელო კითხვების გამოყენებით.



დავალება 9: ექსი ქუდის მეთოდი

ექსი ქუდის მეთოდი გთავაზობთ შესაძლებლობას, განავითაროთ საკუთარი იდეა სისტემატური და შემოქმედებითი მიდგომის გამოყენებით. თითოეული ქუდი განსხვავებულ პერსპექტივას განასახიერებს.

ა) აირჩიეთ თქვენი როლი	ბ) გაანალიზეთ თქვენი ბიზნეს იდეა ან პრობლემა კითხვების გამოყენებით, რომლებიც დაგეხმარებათ.	
<p>თეთრი ქუდი ნიშნავს ობიექტურობას</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - რა არის ფაქტორები? - რა ინფორმაცია გვაქვს? რა ინფორმაცია გვჭირდება? - სად ვიპოვოთ დაკარგული ინფორმაცია? 	
<p>წითელი ქუდი ნიშნავს პერსონალურ აღქმას</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - როგორ ვგრძნობ თავს ამ მომენტში? - რას მეუბნება ჩემი შინაგანი გრძნობა ან ჩემი ინტუიცია? - როგორი იქნებოდა ჩემი სპონტანური რეაქცია? 	
<p>შავი ქუდი ნიშნავს ეჭვებს, მაგრამ არა უარყოფითს</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - რა არ ემთხვევა ფაქტებს, ჩვენს გამოცდილებას, კანონებს, ჩვენს სტრატეგიას და ჩვენს ღირებულებებს? - რა არის შესაძლო შეცდომები? - რა არის პოტენციური პრობლემები? - რა არის რისკები და უარყოფითი მხარეები? 	
<p>ყვითელი ქუდი დგას ობიექტურობა/პოზიტივი – შავი ქუდის საპირისპირო</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - რა არის ამ იდეის დადებითი ასპექტები და ღირებულებები? - როგორ განვახორციელოთ იდეა? - რა არის ამ წინადადების დადებითი მხარე? - რა უპირატესობა აქვს? 	
<p>მწვანე ქუდი ნიშნავს კრეატიულობას/ახალ იდეებს</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - რა კრეატიული იდეები გაქვთ? - რომელი ახალი და ძველი ალტერნატივები გვაქვს მიზნის მისაღწევად? - როგორ მოვაგვაროთ ის პრობლემები, რომლებიც შავი ქუდის ქვეშ დაგვხვდა? 	
<p>ლურჯი ქუდი ნიშნავს აზროვნების პროცესის კონტროლს/ორგანიზებას</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - საიდან დავიწყეთ? - რა არის დღის წესრიგში? - როგორ შევაჯამოთ წინა დისკუსიები? - რა უნდა გაკეთდეს შემდეგ? 	

3 იდეები თქვენში (შიდა)

როგორ ჩნდება ბიზნეს იდეები? ჩვენ შეგვიძლია განვასხვავოთ იდეა მისი გავლენიანი წყაროს მიხედვით (შიდა ან გარე ფაქტორები). შიდა ბიზნეს იდეები თავად ადამიანებისგან მოდის ჰობის ან ოცნების მეშვეობით და საბოლოოდ იქცევა რეალობად (მაგ. მაქსი მულტფილში). გარე ბიზნეს იდეები იქმნება გარეგნული ხედვით, ბაზრის პოტენციური საჭიროებების ამოცნობით და ამ საჭიროებებისთვის ინოვაციური გადაწყვეტილებების მიწოდებით. მაგალითად, მექანიკოსმა შეიძლება დაინახოს თავისი ბიზნესის პოტენციალი, როდესაც ავტოფარეხი ხელმისაწვდომი გახდება გარკვეულ რეგიონში.



დავალება 10: ჰობი

ჩამოწერეთ თქვენი ჰობის და ინტერესების სია.

დავალება 11: ჰობი ხდება კარიერა

აირჩიეთ ერთ-ერთი თქვენი ზემოაღნიშნული ჰობი, რომელიც შესაძლოა ბიზნეს იდეად გადაიზარდოს.

კომპანიის პროფილი

თქვენს კლასელებთან ერთად აარჩიეთ კომპანიის პროფილი და წარმოადგინეთ რაც შეიძლება კრეატიულად. თქვენი პრეზენტაცია უნდა მოიცავდეს სხვადასხვა ვიზუალურ მასალას და უნდა გაგრძელდეს არა უმეტეს 5 წუთისა. გამოიყენეთ ქვემოთ მოცემული ინტერვიუს ინსტრუქცია.



უპასუხეთ შემდეგ შეკითხვებს:

- ☐ რა ბიზნეს იდეა აქვს კომპანიას?
- ☐ როგორ შემუშავდა ბიზნეს იდეა?
- ☐ ვინ (ერთი ადამიანი ან ჯგუფი) შეიმუშავა ბიზნეს იდეა?
რა პირადი ისტორია აქვს ამ ადამიანს? დაკავშირებულია თუ არა ეს ბიზნეს იდეასთან?
- ☐ რომელმა მოვლენებმა ან მათმა განვითარებამ განაპირობა მათი წარმატება? რომელი დაბრკოლებები გადალახეს?
- ☐ რა კონკურენტული უპირატესობა აქვს დღეს ბიზნეს იდეას?

დავალება 12: შიდა ბიზნეს იდეა

თქვენ შეგიძლიათ გამოიყენოთ სხვადასხვა სტრატეგია შესაფერისი ბიზნეს იდეებისა და კონცეფციების ძიებისას. დამოუკიდებლად იპოვნეთ ბიზნეს იდეა არსებული კომპანიის თითოეული კონცეფციისთვის.



ხედვა, რომელიც ცხადდება. ბევრი სხვა სამხრეთ ამერიკელი ფეხბურთელის მსგავსად, ლიონელ მესიმ თავისი კარიერა ქუჩებში დაიწყო ბავშვობაში და მას მეორე მისაღები უწოდა. თითქმის ყოველდღე ის ფეხბურთს მეგობრებთან ერთად თამაშობდა ხელნაკეთი ბურთით. ის მალევე მიხვდა, რომ ნიჭი ჰქონდა და 13 წლის ასაკში რისკზე წავიდა ბარსელონაში. ბავშვობიდან ლიონელს აწუხებდა იშვიათი ზრდის დარღვევა, რამაც დიდად იმოქმედა მის ფიზიკურ განვითარებაზე. ამან მას ხელი არ შეუშალა ოცნებისგან, სცადა მოხვედრილიყო FC ბარსელონაში. მწვრთნელებთან და შრომისმოყვარეობასთან ერთად, ის 17 წლის ასაკში გახდა A-გუნდის წევრი. დღეს ის მსოფლიოს ერთ-ერთ საუკეთესო მოთამაშედ არის შეფასებული. მას რამდენჯერმე მიენიჭა ფიფას მსოფლიო ფეხბურთელის ჯილდო. ის რჩება მსოფლიოს ჩემპიონად, ესპანეთის და ჩემპიონთა ლიგის საუკეთესო ბომბარდირად. მიუხედავად მისი პრესტიჟისა, მას განიხილავენ როგორც უბრალო და ძალიან გულისხმიერ ადამიანად.

თქვენი მაგალითი:

ჰობის ქცევა კარიერად. ეს კონცეფცია ეხება ჰობის ბიზნეს იდეად გადაქცევას. ვოლფგანგ კონრადი ტიროლიდან, ავსტრიიდან თვლის, რომ სირბილი აუმჯობესებს ცხოვრების ხარისხს. ჯერ კიდევ ახალგაზრდა ასაკში შეგირდობის დროს, კონრადი დარბოდა. მოგვიანებით იგი გახდა საუკეთესო სპორტსმენი და 17 წლის განმავლობაში ფლობდა ავსტრიის რეკორდს 3000 მ დაბრკოლებაზე რბენაში. მისმა გზამ მიიყვანა იგი მაღალი ძაბვის ინსტალაციის ტექნიკოსიდან მორბენალობამდე და მწვრთნელობამდე.



დაახლოებით 30,000 ადამიანი მონაწილეობს ყოველწლიურ "ვენის ქალაქის მარათონში", კონრადი არის ავსტრიის უდიდესი მასობრივი სპორტული ღონისძიებების ორგანიზატორი. მონაწილეთა უმეტესობა დარბის კლასიკურ 42,195 კილომეტრზე.

თქვენი მაგალითი:

4 იდეები ბაზრის შესაძლებლობებისთვის (გარე)

ბევრი ცნობილი კომპანია დაარსდა ერთი მეწარმის წყალობით, რომელმაც შექმნა ახალი გამოგონებები, აღიარა ბაზრის შესაძლებლობები და განავითარა ახალი იდეა.



იდეების განვითარების მეთოდი



პრობლემის გადაჭრა. ავსტრიის ყველაზე მაღალ კოშკზე ბანერის დაკიდება იქნება, თუ ქარის წისქვილზე შედუღების სამუშაოების შესრულება, არიან ადამიანები, რომლებიც თავიანთ სამუშაო ადგილს პოულობენ იქ, სადაც სხვები ვერ გაბედავენ წასვლას. მთავსვლელები მუშაობენ უკიდურეს სიმაღლეებსა და სიღრმეებში; შესაბამისად, არ არის საჭირო კომპანიების მიერ სამშენებლო ხარაჩოების მოწყობა. ეს კომპანიები უზრუნველყოფენ ინსტალაციას, დასუფთავებას და რემონტს. მთამსვლელები აერთიანებენ ხელის ოსტატობას და კომფორტს სიმაღლეზე და წყვეტენ პრობლემებს სამშენებლო ბიზნესებისთვის, ფერმერებისთვის და ენერგიის მწარმოებლებისთვის.

საინტერესო იდეის გარდაქმნა. იფიქრეთ მასშტაბურად. სხვა ქვეყნებში და სექტორებში არის არაერთი წარმატებული ბიზნეს იდეა, რომელიც შეიძლება გადაიზარდოს ახალ იდეებში. 1980-იანი წლების დასაწყისში დიტრიხ მატეშიცი ხშირად მოგზაურობდა აზიაში სამუშაოდ და გაეცნო ე.წ. "ენერგიულ სასმელს". შეხვედრების დროს, მენეჯერები სვამდნენ სიროფიან სითხეს, რაც მათ ეხმარებოდა სიფხიზლეში და კონცენტრაციის შენარჩუნებაში. მატეშიცმა თავისი ახალი ბიზნეს იდეა ამ სასმელზე დაყრდნობით შეიმუშავა. მან პროდუქტი ავსტრიაში ჩამოიტანა, მარკეტინგული კონცეფცია შექმნა და ბაზარს გააცნო.

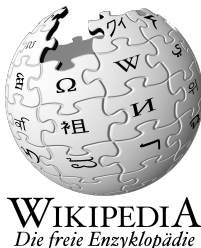


პროდუქციის სახელწოდება ახლა ძალიან ცნობილია: Red Bull.



იდეების კომბინაცია. არსებული იდეების კომბინაცია არის ყველაფერი, რაც საჭიროა ახალი ბიზნეს იდეების განვითარებისთვის. პირველი ინტერნეტ კაფეები ან თუნდაც PEZ-კანფეტების დისპენსერები ასეთი ტიპის კომბინაციებია, ერთი მხრივ - ტკბილეული და მეორე მხრივ - სათამაშო. დღეს PEZ არის გლობალური ბრენდი, რომელიც წარმოიშვა ზემო ავსტრიაში 1920-იანი წლებიდან. ბიზნეს იდეა შეიმუშავა და განახორციელა მრეწველმა ედუარდ ჰაასმა. ყოველწლიურად მილიონობით ევრო გენერირდება PEZ ტკბილეულის დისპენსერებით.

მიმართულების წინააღმდეგ სვლა. 80-იანი წლების ბოლომდე ხალხი დასავლეთის ქვეყნებიდან ცნობილი იყო როგორც „სამსაათიანი ინდივიდები“. პირველი საათი გადაეცემოდათ დადასტურებისას, მეორე შეძენილი იყო პირველი სამუშაოს მეშვეობით და მესამე გახლდათ ჯილდო მნიშვნელოვანი მიღწევისთვის. შემდეგ გამოჩნდნენ მისტერ სვოჩი, ნიკოლას ჰაიეკი, რომლებმაც გადაწყვიტეს ამის გაკეთება სრულიად განსხვავებულად, ვიდრე კონკურენტებმა. ყოველი ღონისძიებისთვის წარმოდგენილი იყო ახალი პლასტიკური საათი: ჰოკუსპოკუსი კლუბისთვის ან მოცარტი სადამოსთვის კონცერტზე. დღეს, მილიონობით Swatch საათის გაყიდვის შემდეგ, ნიკოლას ჰაიეკი განიხილება, როგორც შვეიცარიის საათების ინდუსტრიის მხსნელი. მან ასევე გადაიტანა თავისი კონცეფცია სხვა ბიზნეს სექტორებში, როგორიცაა თმის საშრობების განვითარება ან მტვერსასრუტის კონცეფციის ტრანსფორმაცია ბლენდერის ძრავის გამოყენებით.



მომხმარებლის ინოვაცია, ღია ინოვაცია. *მომხმარებლის ინოვაცია* - ახალი იდეები ცოცხლდება ახალი მომხმარებლების, თანამშრომლებისა და მომწოდებლების მეშვეობით. სპორტის მოყვარულებმა, რომლებიც არ იყვნენ კმაყოფილი არსებული შესაძლებლობებით, შექმნეს სპორტი, როგორიცაა სამთო ველოსიპედი და მისთვის საჭირო მოწყობილობები. ღია ინოვაციის ფარგლებში კლიენტებიც ჩართულნი არიან იდეის განხორციელებაში. ყველაზე ცნობილი მაგალითია ვიკიპედია. ენციკლოპედიაზე ერთდროულად 85000 ავტორი მოხალისე მუშაობს.



იმიტაცია. არსებული კონცეფცია კოპირებულია მსგავსი ან ზუსტად იგივე სერვისით. უამრავი პიცის რესტორანი ან სტუდენტებისთვის სწავლების სერვისი ამ ტიპის ბიზნეს იდეების მხოლოდ მცირედი მაგალითია. კონკურენცია დიდია და მათი წარმატება დიდ ბაზარზეა დამოკიდებული.

ფრანშიზა. კორპორატიული გადაბარების დროს, ახალი კომპანიის ბიზნეს იდეა კიდევ უფრო ვითარდება. ფრენჩაიზის კონცეფცია ძალიან ჰგავს. თქვენ კი არ ითვსებით არსებულ კომპანიას, არამედ ახორციელებთ უკვე მზა კონცეფციას. მწარმოებელი ხელმისაწვდომს ხდის დადასტურებულ სისტემას. ფრანშიზა პასუხისმგებელია პროდუქციისა და მომსახურების გაყიდვებზე მწარმოებელი ბრენდის ქვეშ. ავსტრიაში დაახლოებით 250 ფრანშიზის სისტემაა ბაზარზე. ზოგიერთი ცნობილი მაგალითია Sonnentor-ის მაღაზიები ორგანული პიონერის იოჰანეს გუტმანის მიერ ან OMV ბენზინგასამართი სადგურები Viva მაღაზიით.



დავალება 13: საბაზრო შესაძლებლობიდან ბიზნეს იდეამდე

თვენ აღიარებთ საბაზრო შესაძლებლობებს და შემდეგ მოგდით იდეები. ჩამოწერეთ თქვენი იდეები.

სიტუაცია	ბიზნეს იდეა
a) აირის ფასი ორჯერ გაიზარდა.	
b) ბოსტნეულის ბიზნესი სამეზობლოში იკეტება.	
c) დასაქმებულ ქალთა პროცენტი იზრდება.	
d) შემუშავებულია მზის უჯრედებისგან დამზადებული მასალა.	

5 დატესტეთ იდეები ბიზნესის შესაძლებლობებისთვის

მას შემდეგ რაც ბიზნეს იდეა შემუშავდება, მისი შანსი, რომ წარმატებული გახდეს ბაზარზე კვლავ საექვოა. ყველა იდეას არ აქვს პოტენციალი, რომ გახდეს წარმატებული კომპანია.

გამოიყენეთ შემდეგი მეთოდი თქვენი იდეის შესამოწმებლად. თუკი თქვენ იცნობთ 10 ადამიანს თქვენი სამიზნე ჯგუფიდან (თქვენი პოტენციური კლიენტები), რომლებიც დაინტერესებულნი არიან თქვენი პროდუქტის ან სერვისების შემენით, ალბათ არსებობს უფრო მეტი ადამიანი, რომელიც გადაიხდის თუკი ეცოდინებათ ამის შესახებ. მაგალითად, ბიზნესი, რომელიც გვთავაზობს ენის კურსებს საზღვარგარეთ დამამთავრებელი მოსწავლეებისთვის. თქვენი სამიზნე ჯგუფი იქნებოდა მოზარდები.

ზოგადად, იდეა იქცევა ბიზნეს შესაძლებლობად, თუკი ის აკმაყოფილებს ქვემოთ მოხსენიებულ კრიტერიუმებს. ამ შემთხვევაში, იდეა ხდება საინტერესო და ღრებული, რომ მომავალში განვითარდეს.

საკონტროლო სია ბიზნეს შესაძლებლობების იდეებისთვის

	დიახ	არა	მიზეზი
საინტერესოა მომხმარებლებისთვის?			
იმუშავებს თქვენს ბიზნეს გარემოში?			
მნიშვნელოვანია თუ არა ამჟამინდელი საბაზრო სიტუაცია განხორციელებისთვის?			
გაგაჩნიათ თუ არა იდეის განხორციელების უნარები და რესურსები?			
თუკი თქვენ არ გაგაჩნიათ უნარები ან რესურსები, იცით ვინმე, ვისაც გააჩნია და ვისთანაც თქვენ ისურვებდით მუშაობას?			
გჯერათ, რომ შეგიძლიათ პროდუქტი ან სერვისი შესთავაზოთ მომხმარებლებს ისეთ ფასად, რომ დააინტერესოთ ისინი და ამავდროულად სარგებელი ნახოთ?			

დავალება 14: იდეიდან ბიზნეს შესაძლებლობამდე

ა) შეიმუშავეთ ორი ბიზნეს იდეა შემდეგ კითხვების მიხედვით: არის თუ არა რაიმე, რაც დისკომფორტს გიქმნით გარემომცველ გარემოში? რომელი პროდუქტი ან სერვისი მოხსნის პრობლემას? შეეცადეთ იფიქროთ თქვენს ბოლო შვებულებაზე. რომელი პროდუქტი ან სერვისი არ არსებობდა იქ, რომელსაც ჩვეულებრივ აუცილებლობად თვლიდით? იფიქრეთ ნეგატივის ცვლილების მაგალითზე, რომელიც მოხდა თქვენს სამეზობლოში. იფიქრეთ შესაძლო გადაწყვეტილებებზე, როგორც პოტენციური ბაზრის იდეები.

ბ) განიხილეთ ბიზნეს იდეა სხვა ადამიანთან ერთად საკონტროლო სიაზე დაყრდნობით და მოახდინეთ თქვენი შეფასების მხარდაჭერა არგუმენტებით. არის თუ არა თქვენი იდეა ლეგიტიმური, რომ ღირდეს მასზე მუშაობის გაგრძელება?

საკონტროლო სია ბიზნეს შესაძლებლობების იდეებისთვის

	დიახ	არა	მიზეზი
საინტერესოა თუ არა მომხმარებლებისთვის?			
იმუშავებს თუ არა ეს თქვენი ბიზნეს გარემოსთვის?			
ამჟამინდელი ბაზრის სიტუაცია იძლევა შესაძლებლობის განხორციელების საშუალებას?			
გაქვთ თუ არა უნარები და რესურსები იდეის განხორციელებისთვის?			
თუ თქვენ არ გაქვთ უნარები ან რესურსები, იცნობთ ვინმეს, ვისაც აქვს და ვისთანაც ისურვებდით მუშაობას?			
შეგიძლიათ მომხმარებლებს შესთავაზოთ პროდუქტი ან სერვისი ისეთ მიმზიდველ ფასად, რომ დააინტერესოთ ისინი და ამავდროულად სარგებელი ნახოთ?			

მეწარმეები	ადამიანები, რომლებიც აღიარებენ ბაზრის შესაძლებლობებს, ავითარებენ ახალ ბიზნეს იდეებს, ასევე ქმნიან ბიზნეს მოდელს და ახორციელებენ მას. ფუნქციონალური სამეწარმეო თეორია ეფუძნება ადამიანს, რომელიც ეკონომიკურად ქმნის რაღაც ახალს. აქედან გამომდინარე, შემოქმედებითი თანამშრომლებიც კი შეიძლება იყვნენ მეწარმეები.
კრეატიულობა	<input type="checkbox"/> მოითხოვს შესაძლებლობების და ალტერნატივების კონტექსტში ფიქრს. <input type="checkbox"/> ღია მიდგომა აზროვნების გზებისა და მისი სტრუქტურებისადმი <input type="checkbox"/> პოულობს ახალ გამოსავალს ნაცნობი ელემენტების შეთავსებით
მორფოლოგიური ყუთი	ევრისტიკული მეთოდი არის ანალიტიკური და უაღრესად სტრუქტურირებული მიდგომა, რომელიც ყველაზე სასარგებლოა ახალი იდეების შესაქმნელად, როდესაც ინფორმაცია და დრო შეზღუდულია.
ექვსი ქუდის მეთოდი	მეთოდი, რომელიც იყენებს ექვს ქუდს, თითოეული მათგანი განსხვავებული პერსპექტივის სიმბოლოა. მიზანია იდეის სწრაფად დათვალიერება მრავალი პერსპექტივიდან (მათ შორის პირადი გრძნობები და ეჭვები, ასევე დადებითი აზრები).
შიდა ბიზნეს იდეა	იდეა ვითარდება ადამიანში. თუმცა, უნდა გადაიხედოს და დაიტესტოს ბაზრის შესაძლებლობებისთვის/ანალიზისთვის. საფუძველი: <input type="checkbox"/> ხედვები ცხადდება <input type="checkbox"/> ჰობი ხდება სამუშაო
გარე ბიზნეს იდეა	<p>იდეა განვითარდა გარე ხედვით და ბაზრის შესაძლებლობის გავალისწინებით საბაზისო ბაზრის შესაძლებლობები:</p> <input type="checkbox"/> პრობლემის გააზრება; მაგალითად, გარემოს დაბინძურება, ენერგია, სოც. პრობლემები <input type="checkbox"/> ცვლილება, მაგ. კანონი, ბიო პროდუქტების და ჯანმრთელობის ტრენდები <input type="checkbox"/> ტექნიკური განვითარება, მაგალითად, ინტერნეტი, სმარტფონები <input type="checkbox"/> კონკურენცია
იდეა რომ გახდეს ბიზნეს შესაძლებლობა, საჭიროა...	<input type="checkbox"/> იყავით მიმოხილველი მომხმარებლებისთვის <input type="checkbox"/> იფუნქციონირეთ მეწარმის გარემოში <input type="checkbox"/> იყავით რეალისტური და განმახორციელებელი.

შემოწმება 1: საბაზრო შესაძლებლობების იდენტიფიცირება ბეჭდურ მედიაში

იფიქრეთ ჟურნალზე და გაზეთზე შესაძლო საბაზრო შესაძლებლობებისთვის და გამოიყენეთ შესაძლებლობის იდენტიფიცირების მეთოდი. ჩამოწერეთ სულ მცირე სამი საბაზრო შესაძლებლობა.

- ☐ გადასაჭრელია პრობლემები?
- ☐ არის თუ არა ცვლილებები კანონებში, ზოგად პირობებზე თუ არის რაიმე ახალი ტენდენციები?
- ☐ არის რაიმე ახალი ტექნოლოგიური ტრენდი ნაჩვენები?
- ☐ რისი გამოსწორება შეუძლია კომპანიას?

შემოწმება 2: გააანალიზეთ ბიზნეს იდეა და მისი შანსები ბაზარზე

დავალეების ა-გ გამოყენებით, გააანალიზეთ ქვემოთ მოყვანილი სიტუაციები.

- ა) როგორ შეაფასებთ ბიზნეს იდეას და მის შანსებს ბაზარზე? დაწერეთ სამი მოსაზრება.
- ბ) საინტერესოა მომხმარებლებისთვის ეს იდეა? განსაკუთრებულად რომელი მომხმარებლისთვის?
- გ) იმუშავებს ეს თქვენს ბიზნეს გარემოში? მოიყვანეთ არგუმენტები.

სიტუაცია 1: მზის ენერგიის წყლის სტერილიზატორი

დაბინძურებული წყლის დალევის შემდეგ, მარტინ ვესიანი (ავსტრიიდან) სამხრეთ ამერიკაში მოგზაურობის დროს ქოლერათი დაავადდა. სუფთა სასმელი წყლის ხელმისაწვდომობის აუცილებლობა ყველგან არსებობს. ვესიანმა შეიმუშავა Wadi, მოწყობილობა, რომელიც აღჭურვილია მზის ბატარეით, რომელიც პირდაპირ პლასტმასის ბოთლზე დამონტაჟებისას ასტერილიზებს წყალს შიგნიდან. მზის ელემენტს ფუნქციონირებისთვის უბრალოდ სჭირდება მზის რადიაციის ზემოქმედება. ვადი ნათდება მას შემდეგ, რაც წყალი სასმელად მზადაა. ერთი ვადი ღირს 5,00 ევრო.



სიტუაცია 2: თეატრის ატმოსფერო ბავშვებისთვის და ზრდასრულებისთვის

ილუსტრატორმა და გრაფიკულმა დიზაინერმა ჰელმუტ პოკორნიგმა ბავშვობაში აღმოაჩინა თეატრის სიყვარული და წლების განმავლობაში ქმნიდა სცენის დეკორაციას და კოსტიუმებს. 2012 წელს მან იქირავა პატარა ლოკაცია ვენის მე-8 უბანში (იოზეფშტადტი) და გადააკეთა იგი თეატრად. მან მეგობრებთან ერთად დააარსა არაკომერციული ორგანიზაცია და რამდენიმეთვიანი მომზადების შემდეგ გახსნა თოჯინების თეატრი მარიჯელი, რომელსაც მისი ორი ქალიშვილის სახელები: მარი და ჯელენა დაარქვა. პატარა თეატრს აქვს თოჯინების თეატრი ბავშვებისთვის და მოზრდილებისთვის.



სიტუაცია 3: ხილის სმუზი

ერთხელ ინგლისში სამ მეგობარს რიჩარდს, ჯონს და ადამს გაუჩნდა იდეა. მათ იყიდეს 750 ევროს ღირებულების ხილის თაიგული, დაამზადეს სმუზი და გაყიდეს პატარა მუსიკალურ ფესტივალზე დასავლეთ ლონდონში. მათ დაკიდეს აბრა, რომელშიც ნათქვამია: უნდა დავთმოთ ჩვენი სამუშაო და გავაკეთოთ სმუზი? ისინი ცარიელი ბოთლებისთვის დგანან ორ ნაგვის ურნას, ერთზე "დიახ" და მეორეზე "არა". კვირა საღამოს ურნა Yes-ით იყო



ცარიელი ბოთლებით სავსე. სამივემ ორშაბათს დატოვა სამსახური და დაიწყო ახალი საქმე. ეს არის კომპანია, რომელიც აწარმოებს ბოთლებში შევსებულ შერეულ ხილს შემცველ სმუზიებს.

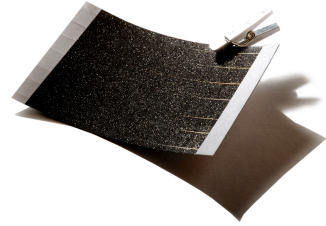
სიტუაცია 4: პროდუქტის მიყვლა

თქვენ შეგიძლიათ დაბეჭდოთ სტიკერი მასზე თრეინინგის ნომრებით ვებ პლატფორმიდან. თითოეული სტიკერი მოთავსებულია პროდუქტზე, რომელიც შემდეგ იყიდება ან ჩუქდება. შემდეგ შეგიძლიათ შექმნათ პროდუქტის ველი თრეინინგის ნომრის ქვეშ, რათა თვალყური ადევნოთ სხვადასხვა პროდუქტის გადაადგილებას. საბოლოო ჯამში, მყიდველმა უნდა დაამატოს პროდუქტის მიწოდების თარიღი ვებგვერდზე.



სიტუაცია 5: შუშის წინა ნაწილი, როგორც ენერგიის წყარო

შპს Crystalsol-მა თავისი სათავო ოფისებით ვენასა და ტალინში (ესტონეთი) შეიმუშავა ფოტოელექტრული სისტემის სრულიად ახალი ტექნოლოგია შუშის წინა ნაწილისთვის და სახურავებზე შენობები, რომლებიც ძალიან ბევრ ენერგიას მოიხმარენ, საბოლოოდ გადაიქცევიან ალტერნატივებად მომავალში, რათა დაფარონ საკუთარი მოხმარება და მიაწოდონ ენერგია მიწოდების ქსელში. ახალ ტექნოლოგიას ბევრი უპირატესობა აქვს. არ გამოიყენება იშვიათი ლითონები, როგორცაა ინდიუმი ან თელურიუმი და წარმოების ხარჯები უფრო დაბალია, ვიდრე არსებულ მზის ელემენტებზე.



სიტუაცია 6: მადლობა, კარგად ვარ

მოდის სახლი Goddess of Happiness/Luck (Göttin des Glücks) ცნობილია, როგორც მოდური უნიცესის ბრენდი. დიზაინერები ამზადებენ შესანიშნავ კოლექციას, რომელიც ვრცელდება თანამშრომლებზე და მომწოდებლებზე, რომლებიც სარგებელს ნახულობენ კომპანიის მიდგომით. ორიოდე წლის წინ, მათ გადაწყვიტეს ფოკუსირება ეკოლოგიურ წარმოებაზე. მთელ საწარმოო ხაზს აქვს სამართლიანი ვაჭრობის ბეჭედი. ეს იძლევა გარანტიას, რომ იგი შეესაბამება შსო-ს შრომის საერთაშორისო სტანდარტებს. ბამბა ორგანულად არის მოყვანილი დასავლეთ ინდური კომპანიის მიერ.



სიტუაცია 7: ძაღლის განავლის ჩანთა

დიზაინერმა ნინა დაუცენბერგმა და ანდრეა გასმანმა სააგენტო Jungeschachtel-იდან გააცნობიერეს, თუ რამდენად უსიამოვნო შეიძლება იყოს ძაღლის განავლის ადგმა. სწორედ ამიტომ მათ შეიმუშავეს Dog Poo Bags, რომელიც არის სასაცილო ქაღალდის ჩანთები დაბეჭდილი დიზაინით, რომელიც ექსკლუზიურად გამოიყენებოდა ძაღლის განავლის ასაღებად. თითოეულ პაკეტს აქვს 16 ჩანთა რვა განსხვავებული დიზაინით და შემოთავაზებულია 12,90 ევროს ფასად.

