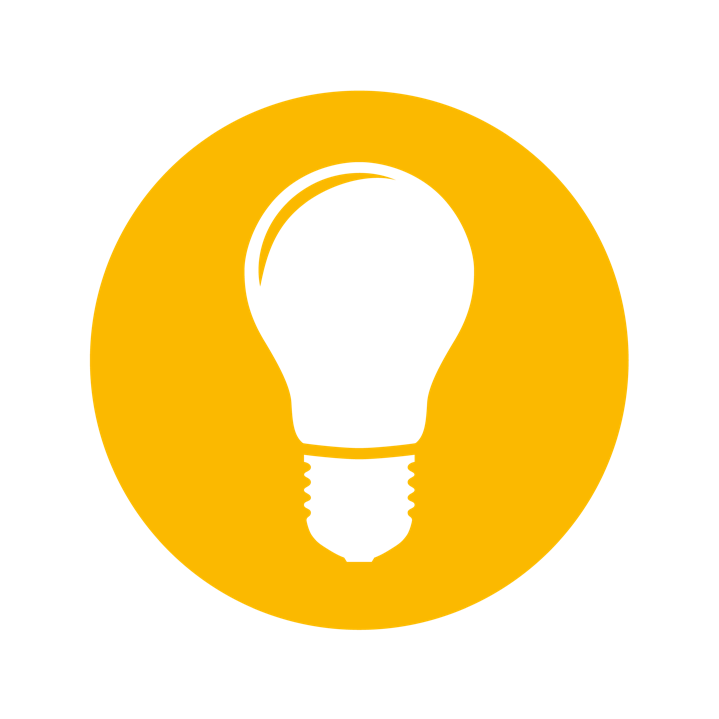


იდეის გამოწვევა B1

**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.

**სტუდენტის სახელმძღვანელო**

**იდეიდან მდგრად ბიზნეს მოდელამდე**

www.youthstart.eu

****

**ახალგაზრდული სტარტის სამეწარმეო გამოწვევების პროგრამა**

დაფუძნებულია სამეწარმეო განათლების ტრიო მოდელზე – [www.youthstart.eu](http://www.youthstart.eu/)



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.

Excerpt taken from the original by Lindner, J./Fröhlich, G.: Wirtschaft gestalten Band II With compliments from Österreichischer Bundesverlag



იდეიდან მდგრადი

ბიზნეს მოდელამდე

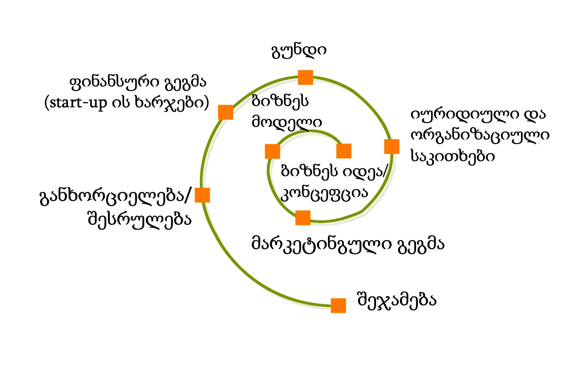
*Basically I do not think that economics is bad. It always depends on how the mechanisms of the economy are utilised and what you make of it.*

Gerhard Zoubek

კომპეტენციები

იმუშავეთ ამ თავის მიხედვით და თქვენ შეძლებთ რომ...

* შეიმუშაოთ მდგრადი ბიზნეს მოდელი იდეიდან
* დაფიქრდეთ თქვენი იდეის განხორციელების სხვადასხვა გზებზე
* გააანალიზეთ თქვენი იდეა დაინტერესებული მხარის პერსპექტივიდან



Keep track

ბიზნეს მოდელი არის იდეის კონცეპტუალური მიმართულება და ბიზნეს გეგმის ძირითადი ელემენტი.

იდეა იწყება დიდი პოტენციალით, სანამ ბიზნესის განვითარების კონსტრუქციულ პროცესში შევა

თითოეულ ბიზნესს აქვს საკუთარი ბიზნეს მოდელი და პერსპექტივის მოსაპოვებლად საჭიროა პასუხის გაცემა ორ კითხვაზე:

1. ვინ არიან ჩვენი მომხმარებლები?
2. რა სერვისები სჭირდებათ ჩვენს მომხმარებლებს?

### ამოცანა 1: ბიზნეს მოდელების ამოცნობა

ა) გაანალიზეთ ორივე კითხვა

ვინ არიან ჩვენი მომხმარებლები?

სამ საუკეთესო პრაქტიკაზე დაყრდნობით, რა მომსახურება სჭირდება ჩვენს მომხმარებელს?

ბ) იფიქრეთ იმაზე, თუ რა ინფორმაცია აკლია.

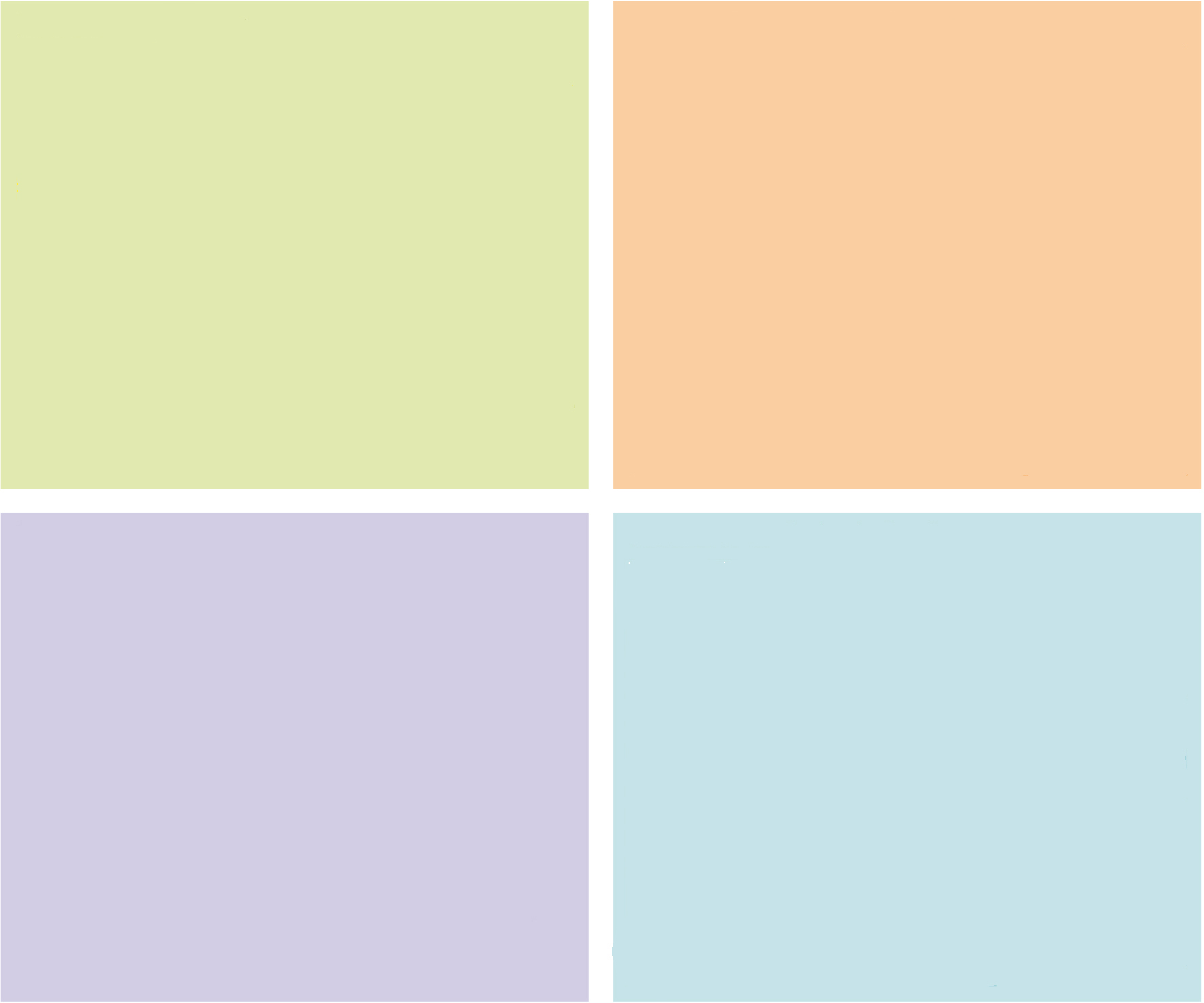
Cloed Priscilla Baumgartner-მა შექმნა საკუთარი დიზაინის ლეიბლი Milch ახალგაზრდებისთვის და ქალებისთვის. ის ხელახლა იყენებს ძველ შარვალსა და პერანგებს ტანსაცმლის ახალი მოდის ხაზის შესაქმნელად.

Upcycling Fashion არის ტერმინი, რომელიც საუკეთესოდ აღწერს ბაუმგარტნერის მუშაობას. წარმოების პროცესში მამაკაცის შარვალი შიგნიდან იჭრება და ისევ იკერება, რათა თითოეულ ნაწილს ჰქონდეს ახალი და უნიკალური სტილი. ეტიკეტის მიმზიდველი დიზაინი მას ასევე გამორჩეულს ხდის. გამოყენებული მასალა მოწოდებულია Volkshilfe-ის (საზოგადოებრივი ტანსაცმლის შემოწირულობის) ყუთებით და ირეცხება Green and Clean Laundromat-ში. Volkshilfe Merit და ქუდების ქარხანა Gaweinstal წარმოების პარტნიორები არიან. Milch ყიდის თავის პროდუქტებს როგორც საკუთარ მაღაზიაში, ასევე ევროპის 30 დამატებით პარტნიორ მაღაზიაში.

ორგანული ფერმერი გერჰარდ ზუბეკი Adamah Organic Farms-დან მდებარეობს მარჩფელდში, პატარა ქალაქში ვენის გარეთ, ავსტრია. Adamah-ის პროდუქცია იყიდება თითქმის 15 ფერმერულ ბაზარზე ვენაში და მის გარშემო და ყოველკვირეულად ამარაგებს დაახლოებით 6000 მომხმარებელს პირდაპირ Abo-Biokistin-ით (ორგანული პროდუქტებით სავსე ყუთები). ფერმა განიხილება, როგორც საჩვენებელი პროექტი რომელიც ეკოლოგიურად თავსებადია და სოციალურად პასუხისმგებელიც სოფლის მეურნეობაში; ის გვთავაზობს 60 სახეობის მოსავალს, სხვადასხვა ბოსტნეულს, სალათებს, პომიდორს, ბულგარულ წიწაკას, კარტოფილს, ხახვს და სხვა; აქ ასევე შედის პურ-პროდუქტები, რძის პროდუქტებს, ხორცი და რეგიონის სხვა მწარმოებლების ხილი. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ყველა მომწოდებლის პირადად გაცნობას.

## ფიქრი ორმხრივ სარგებელზე

წინა სამი მაგალითი ფოკუსირებული იყო იმაზე, თუ როგორ მიეწოდება მომსახურება მომხმარებლებს. მეტი ინფორმაცია არსებობს, რომელიც უნდა იცოდეთ მომხმარებელთა შესახებ, რათა განისაზღვროს სამიზნე ჯგუფი. მომდევნო ოთხ თავში ვიმუშავებთ ახალი ბიზნეს მოდელის შემუშავებაზე. **მდგრადი ბიზნეს მოდელი** ფოკუსირებულია მინიმუმ 4 თემაზე და პასუხობს ძირითად კითხვებს (იხ. ილუსტრაცია).



**ღირებულების შეთავაზება**

რა მნიშვნელობას ანიჭებს ჩემი კომპანია კლიენტებს და პარტნიორებს?

**მომგებიანობის მოდელი**

როგორ არის შესაძლებელი მოგების მიღება არჩეული განხორციელების გეგმით?

**ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა**

როგორ უზრუნველყოფს კომპანია ღირებულებას? ვინ უზრუნველყოფს კომპანიის მომსახურებას?

როგორ აღწევს სერვისი მომხმარებელზე? (მაგ. გაყიდვები)

**სოციალური და ეკოლოგიური სენსიტიურობა**

რა სოციალურ და ეკოლოგიურ პასუხისმგებლობას იღებს კომპანია

ბიზნეს მოდელი აღწერს კომპანიას ან ბიზნესს და შედგება სამი ძირითადი კომპონენტისგან: სარგებელი (ღირებულების შეთავაზება), ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა (როგორ არის მოწოდებული მომსახურება) და მომგებიანობის მოდელი. **მდგრადი ბიზნეს მოდელი** შემუშავებულია ამ ოთხი კომპონენტიდან ერთ-ერთის ინტეგრირებით, სოციალური და ეკონომიკური საკითხების გათვალისწინებით.

#### 



**ღირებულების შეთავაზება**

რა მნიშვნელობას ანიჭებს ჩემი კომპანია კლიენტებს და პარტნიორებს?

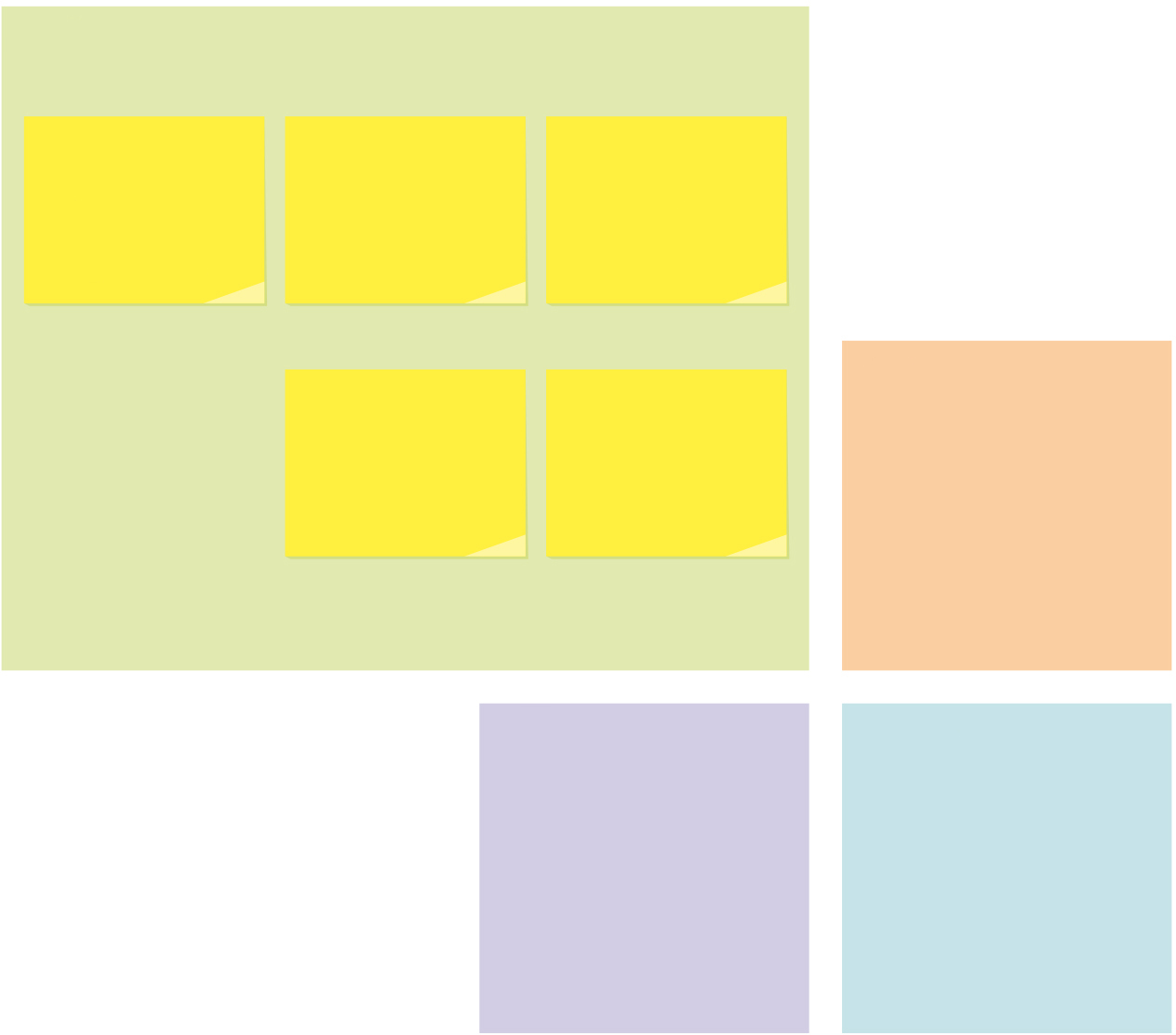
#### პირველი ნაბიჯი არის ღირებულების შეფასება და ეს ყველაფერი ბიზნეს იდეით იწყება. ბიზნეს მოდელი აღწერს პოტენციურ ღირებულებას, რომელიც სარგებელს მოუტანს დამფუძნებელს. ამ ღირებულების/სარგებლის ურთიერთობის განსაზღვრის შედეგი განსაზღვრავს ბიზნესს. პროდუქტები არის ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურის ნაწილი და ასრულებენ დანიშნულებას ბაზარზე. ბიზნესის უნარი, წარმოადგინოს პროდუქტის ან სერვისის უმაღლესი ღირებულება გახლავთ მომხმარებელთა ფავორიტიზმის სავარაუდო ფაქტორი.

ღირებულების შეთავაზების რამდინიმე მაგალითი

* **დიზაინი.**  Cloed Priscilla Baumgartner-ს უყვარს კომბინირება, დიზაინი და ახალი პროდუქტების შემუშავება მისი მოდის ეტიკეტით Milch. სხვა კონტექსტში, Apple-ის დამფუძნებლებს სურთ დააკავშირონ კომპიუტერული დიზაინი მომხმარებლის კეთილგანწყობასთან.
* **ბუნების სიყვარული.** ბიზნეს Sonnentor-ის დამფუძნებლის იოჰანეს გუტმანის მთავარი იდეა იყო რეგიონული ორგანული პროდუქტების მიწოდება. ბიზნესი სარგებლობს მომხმარებლის მაღალი ნდობით არჩეული გზის მიმართ.
* **მოხერხებულობა.** გერჰარდ ზუბეკს სურს, რომ თავისი ორგანული პროდუქტები პირდაპირ მომხმარებელს მიაწოდოს, რათა ჯანსაღი საკვები ადვილად ხელმისაწვდომი გახდეს.
* **ფასი.**  ხშირად მომხმარებლები ირჩევენ შეთავაზებას, რადგან სურთ ფულის დაზოგვა. სკაიპი ახერხებს საერთაშორისო ზარების განხორციელებას პრაქტიკულად უფასოდ. სხვა კონტექსტში, ონლაინ კომპანია Airbnb გთავაზობთ შესაძლებლობას განახორციელოთ მოგზაურობა საცხოვრებლად დიდი თანხის დახარჯვის გარეშე მასპინძლების პოტენციურ სტუმრებთან დაკავშირების გზით, რომლებსაც სურთ თავიანთი ადგილის დაჯავშნა.
* **ბრენდი ან სტატუსი.** ზოგიერთი ბიზნესი ახერხებს პრესტიჟის და ხალისის გადმოცემას.
* **ღირებულების შემცირება.** ბიზნესი ხშირად მხარს უჭერს სხვებს ხარჯების შესამცირებლად. კონკრეტული ბიზნესი გთავაზობთ კომპიუტერულ სერვერებს ან თუნდაც საგადასახადო კონსულტაციას.

##### გააკეთეთ რაიმე კარგი

ავიღოთ *innocent*-ის მაგალითი, როგორც ბიზნეს მოდელი და ვნახოთ, როგორ განავითარეს მათ თავიანთი იდეა. მეგობრების ჯგუფს, რიჩარდს, ჯონს და ადამს გაუჩნდათ სურვილი, შეექმნათ რაღაც საკუთარი. ხანგრძლივი ფიქრის შემდეგ მათ გაუჩნდათ იდეა. მათ გადაწყვიტეს ხილისგან გაეკეთებინათ სასმელი, რომელიც არამარტო გემოთი, არამედ ჯანსაღიც იქნებოდა. პირველი ნაბიჯი იყო იმის დადგენა, თუ რა ღირებულება ექნებოდა მას როგორც დამფუძნებლების, ასევე მომხმარებლებისთვის (მშრომელი ხალხი დიდ ქალაქებში).



**ღირებულების შეთავაზება**

ჯანსაღი კვება - ადვილად კეთდება

100%ნატურალური სასმელი

სამართლიანი და მდგრადი მენეჯმენტი

შექმენით რაღაც საკუთარი და გააკეთეთ სიკეთე

მოგების 10% მიდის საქველმოქმედო ორგანიზაციებში

**ღირებულებათა ჯაჭვის სტრუქტურა**

**მომგებიანობის მოდელი**

**სოციალური და ეკოლოგიური სენსიტივობა**

ამოცანა 2: Დდაბადების დღის საჩუქარი

გსურთ აჩუქოთ თქვენს საუკეთესო მეგობარს დაბადების დღის საჩუქარი.

ა) დაფიქრდით დაბადების დღის საჩუქრის ღირებულებაზე.

ბ) რა მნიშვნელობა უნდა ჰქონდეს საუკეთესო მეგობრისთვის საჩუქარს?

## ღირებულებათა ჯაჭვის სტრუქტურა



როგორ უზრუნველყოფს კომპანია ღირებულებას? ვინ უზრუნველყოფს კომპანიის მომსახურებას?

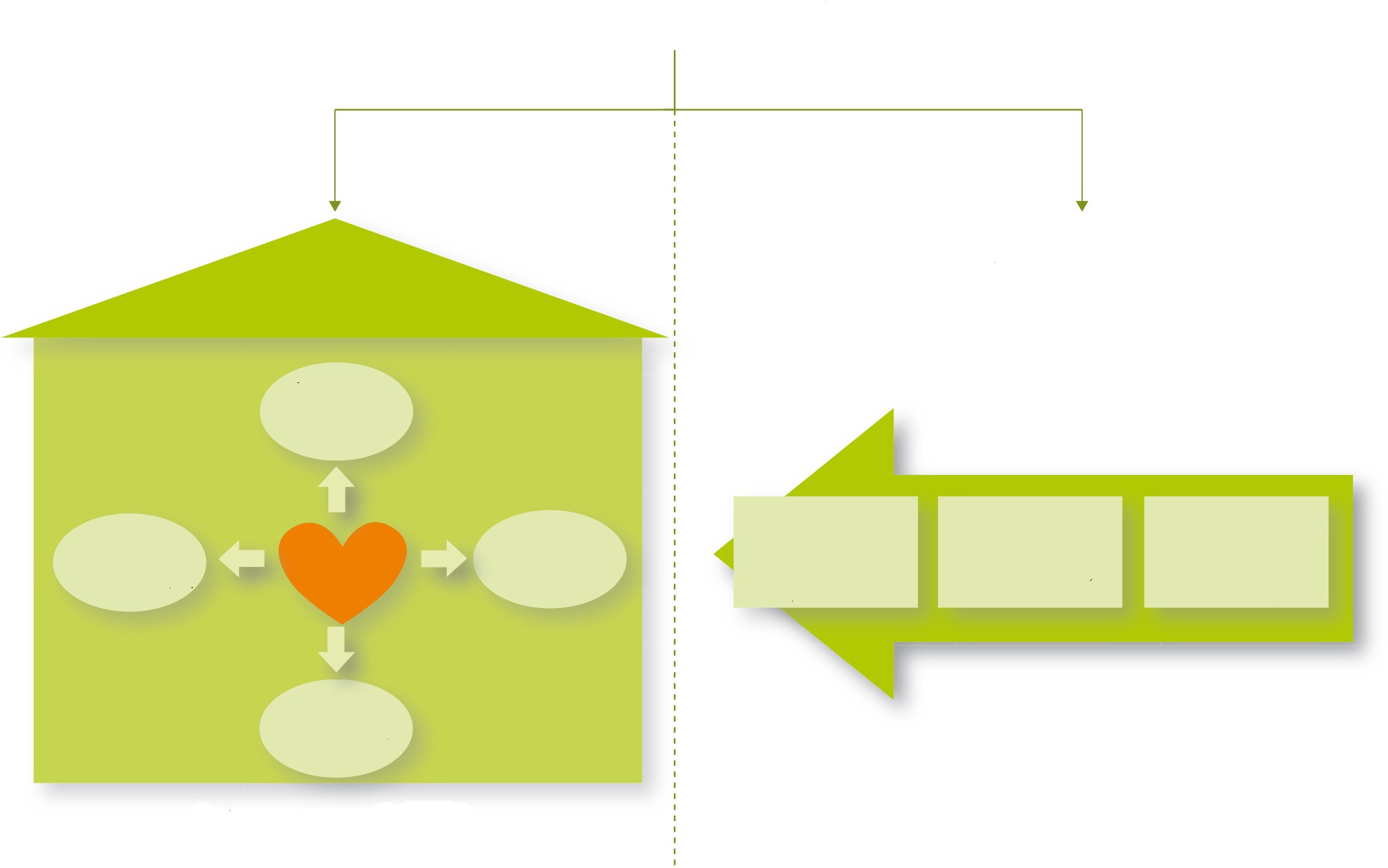
როგორ აღწევს სერვისი მომხმარებელს? (მაგ. გაყიდვები

მეორე საფეხურზე, შემდეგ კითხვაზე პასუხის გაცემაა საჭირო. როგორ შეიძლება განისაზღვროს ღირებულებები მომხმარებლებისთვის? ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა შედგება ამოცანის აღწერისგან, რომელშიც ჩამოთვლილია პარტნიორები და მათი როლები. ის პასუხობს კითხვაზე: **როგორ და ვის მიერ არის მოწოდებული სერვისი და რა გზით?**

იმისათვის, რომ ბიზნეს მოდელმა იმუშაოს, ძირითადი კომპეტენციები უნდა იყოს გააზრებული, ისევე როგორც კომპანიის ძირითადი აქტივობები, რომლებიც ხელს შეუწყობს ამ კომპეტენციებს.

ღირებულებათა ჯაჭვის სტრუქტურა მოიცავს შემდეგ რეკომენდაციებს:

* **იფიქრე ალტერნატივებზე.** იდეის განხორციელების სხვადასხვა გზა არსებობს. ერთი მაგალითი: სამ მეგობარს აქვს იდეა შექმნას ახალგაზრდული მოდის ხაზი. მათ შეუძლიათ შექმნან მოდა, თავად დაამზადონ ისინი, შეუკვეთონ, ან შესთავაზონ „თავად გააკეთე“ აპლიკაცია შაბლონებითა და კონტაქტები ტექსტილის გამყიდველებთან, რათა მომხმარებელმა შეძლოს შეუკვეთოს საკუთარზე მორგებული ტანსაცმელი.
* გარდა ამისა, თავდაპირველი იდეის განხორციელების რამდენიმე გზა არსებობს. დამფუძნებელსა და მომხმარებელს შორის ორმხრივი ღირებულების იდეებზე დაყრდნობით, უნდა იყოს შედგენილი ვიზუალური სქემა (ღერძი) სხვადასხვა შესაძლებლობის საილუსტრაციოდ. შესაძლო ვიზუალურ სქემას (იხ. მორფოლოგიური ყუთი) შეუძლია უპასუხოს შემდეგ კითხვებს: რომელ ძირითად ფუნქციას ახორციელებს იდეა? რომელი მასალების გამოყენება შეიძლება? როგორ განხორციელდა იდეა წარსულში? თქვენი ფანტაზიის გამოყენებით, რომელი შემოქმედებითი განხორციელება შეიძლება იყოს შესაძლებელი (სამეცნიერო ფანტასტიკა)? რა მიდგომები შეიძლება მოიძებნოს გამოყენებით? არსებობს რაიმე ტენდენციები?
* **სტრატეგიული განზომილება.** ალტერნატივებზე ფიქრი სტრატეგიულ მიდგომას მოითხოვს. ეკონომიკურად რომ ვთქვათ, სტრატეგია არის დაგეგმილი ქცევის ნიმუში, რომელშიც ბიზნესს შეუძლია მიაღწიოს თავის მიზანს. თითოეულ ბიზნესს აქვს თავისი უნიკალური ბიზნეს მოდელი, როგორც ეს აღწერს ბიზნესს. ბიზნეს მოდელის შეგნებული გადაწყვეტილება ნიშნავს, რომ შეირჩევა სტრატეგია.
* **ჩამოყალიბება კომპონენტებთან ერთად.**  თანამედროვე მაღალ სპეციალიზებული ეკონომიკური სისტემა უზრუნველყოფს ბევრ კომპონენტს, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ თქვენი იდეის ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურის შესაქმნელად. აუცილებელია გადაწყვიტოს, რომელი ძირითადი აქტივობა, ძირითადი კომპეტენციებთან მიმართებაში, უნდა დასრულდეს ბიზნესის ფარგლებში და რომელი უნდა იყოს აუთსორსინგი სხვა პარტნიორების მეშვეობით დაბალი ხარჯების და მაღალი ხარისხის შესანარჩუნებლად.
* **მასშტაბურობა** არის ვარიანტი, რომელიც არჩეულია ზრდის ხელშესაწყობად. შეხედეთ ამ ორ მაგალითს. ონლაინ პროგრამული პროგრამის მასშტაბურობა ნიშნავს ჩამოტვირთვების ხელმისაწვდომობის გაზრდას მაღალი მოთხოვნის გამო. ეს განხორციელება ადვილად გაფართოებადია. ამის საპირისპიროდ, საპარიკმახერო ბიზნესის გაფართოებისთვის დამატებითი ხარჯები იქნება საჭირო. სრულ განაკვეთზე პარიკმახერის თითოეული სკალირება, რომელიც მუშაობს 8 საათიან ცვლაში, რომელსაც დასჭირდება ზეგანაკვეთური მუშაობა, ან თუნდაც დამატებითი პარიკმახერის დაქირავება, დამატებითი თანხა დაჯდება.



**კომპონენტებით ჩამოყალიბება**

რა არის მნიშვნელოვანი? სად მაკლია ცოდნა, გამოცდილება, დრო? რაში ვარ კარგი? დანარჩენები რითი სჯობიან?

ეს რჩება კომპანიაში

ეს არის ის, რაც მოითხოვს სპეციალისტებს?

შესყიდვა (ხარისხი)

მომხმარებლები

იდეა

პროდუქტი

ადმინისტრაცია ფინანსები

(ოფისი, დახმარება, (ბუღალტერია,

სატელოფო კანონი გადასახადები,კანონი

ლოგისტიკა (ტრანსპორტი, საწყობი, შეფუთვა)

რეკლამირება

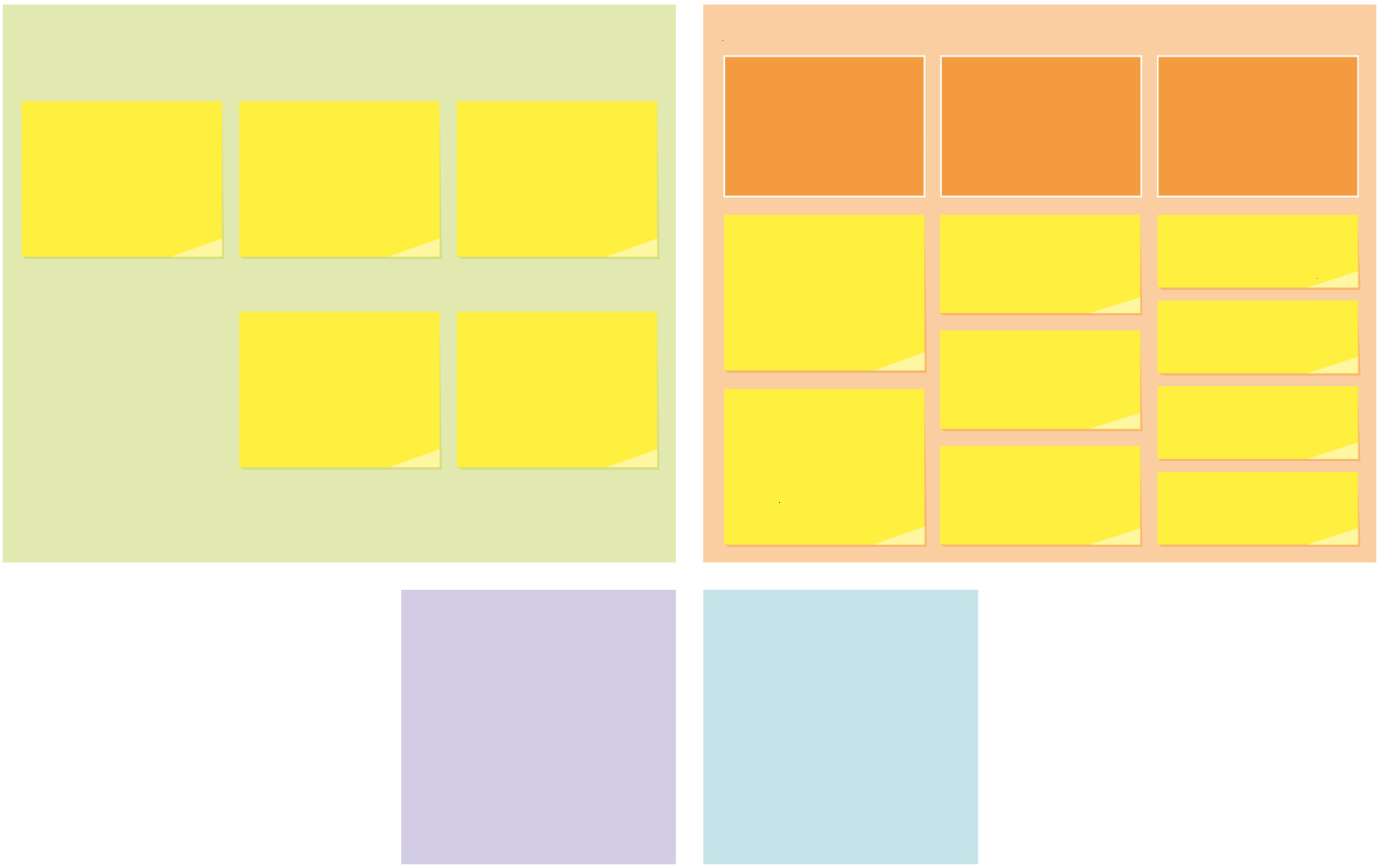
კომპონენტ-ინსტრუმენტები, როგორც შესრულების მხარდაჭერა მაგ.

Skype, Google, Facebook

კომპონენტ-პროვაიდერი, როგორც მომსახურების მიმწოდებელი

##### მაშტაბური არქიტექტურა

სამ მეგობარს სურს განახორციელოს ხილის წვენის იდეა. მათი პირველი მცდელობა იყო 750,00 ევროს დახარჯვა ხილში, წვენის წარმოება და ფესტივალზე გაყიდვა. Რა მოხდა შემდეგ? მათ ჩამოაყალიბეს კომპონენტები და გაითვალისწინეს რამდენიმე ძირითადი აქტივობა, როგორიცაა შეძენა, მომხმარებელთან კონტაქტი, პროდუქტის განვითარება და მარკეტინგი. ყველა სხვა აქტივობა ექვემდებარება პარტნიორებს (აუთსორსინგი) (იხილეთ შემდეგი ორი გვერდი).



**ღირებულების შეთავაზება**

**ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა**

ჯანსაღი კვება - ადვილად კეთდება

100% ნატურალური სასმელი

სამართლიანი და მდგრადი მენეჯმენტი

ხილი შეძენილია ორგანული ფერმერისგან.

სმუზი იწარმოება სახლში.

გაყიდვების სტენდი ფესტივალზე

შექმენი რაღაც შენი და გააკეთე კარგად

მოგების 10% მიდის საქველმოქმედო ორგანიზაციებზე

ხილის შეძენა უშუალოდ ფერმერისგან ხარისხის კონტროლის სისტემით.

ხილის წვენის გადამუშავება ხდება აუთსორსინგით

ჩამოსხმა, შეფუთვასაუთსორსინგი

მომხმარებელთა კომუნიკაცია რეკლამასთან.

ვებსაიტის დიზაინი ექვემდებარება აუთსორსს

ნუღალტრული აღრიცხვა, გადასახადები ექვემდებარება აუთსორსს

მიწოდება ექვემდებარება აუთსორსსს შენახვა ხდება აუთსორსინგის სახით

გაყიდვები ექვემდებარება აუთსორსსს

**მომგებიანობის მოდელი**

**სოციალური და ეკოლოგიური სენსიტიურობა**

ამოცანა 3: Დდაბადების დღის საჩუქარი

ა) თქვენ განსაზღვრეთ დაბადების დღის საჩუქრის ღირებულება მე-2 ამოცანაში. განხორციელების რა შესაძლებლობებს ხედავთ? ჩამოთვალეთ სამი ალტერნატივა.

ბ) დაფიქრდით შემდგომ ვარიანტებზე, სადაც შეგიძლიათ გამოიყენოთ კომპონენტები პარტნიორებისთვის აუთსორსინგის მეშვეობით?

 [www.simplewish.eu/](http://www.simplewish.eu/)

როგორ ამზადებ სმუზს? რომელია განხორციელების ამოცანები? რომელი კომპონენტებია ხელმისაწვდომი?



ხილი

ხილის

დაპრესვა არევა სმუზის ჩამოსხმა

t

სმუზის

მომხმარებელ

შენახვა

შიფინგი (ტრანსპორტირება)

კომუნიკაცია

კომუნიკაცია

რეკლამირება

რომელი კომპონენტებია აუცილებელი წარმატებისთვის? რომელ კომპონენტებს აქვთ

დიდი მნიშვნელობა? რაში ვარ კარგი? რა გადაწყვეტილებები მიიღო  *innocent-მა?*



ხილი

კარგი, ახალი ხილი გემრიელი სმუზისთვის

მნიშვნელოვანია ხარისხი და წინასწარ შეძენა

სმუზი

მებაღე ალამაზებს თქვენს მანქანას stick out, stick out

რეკლამირება

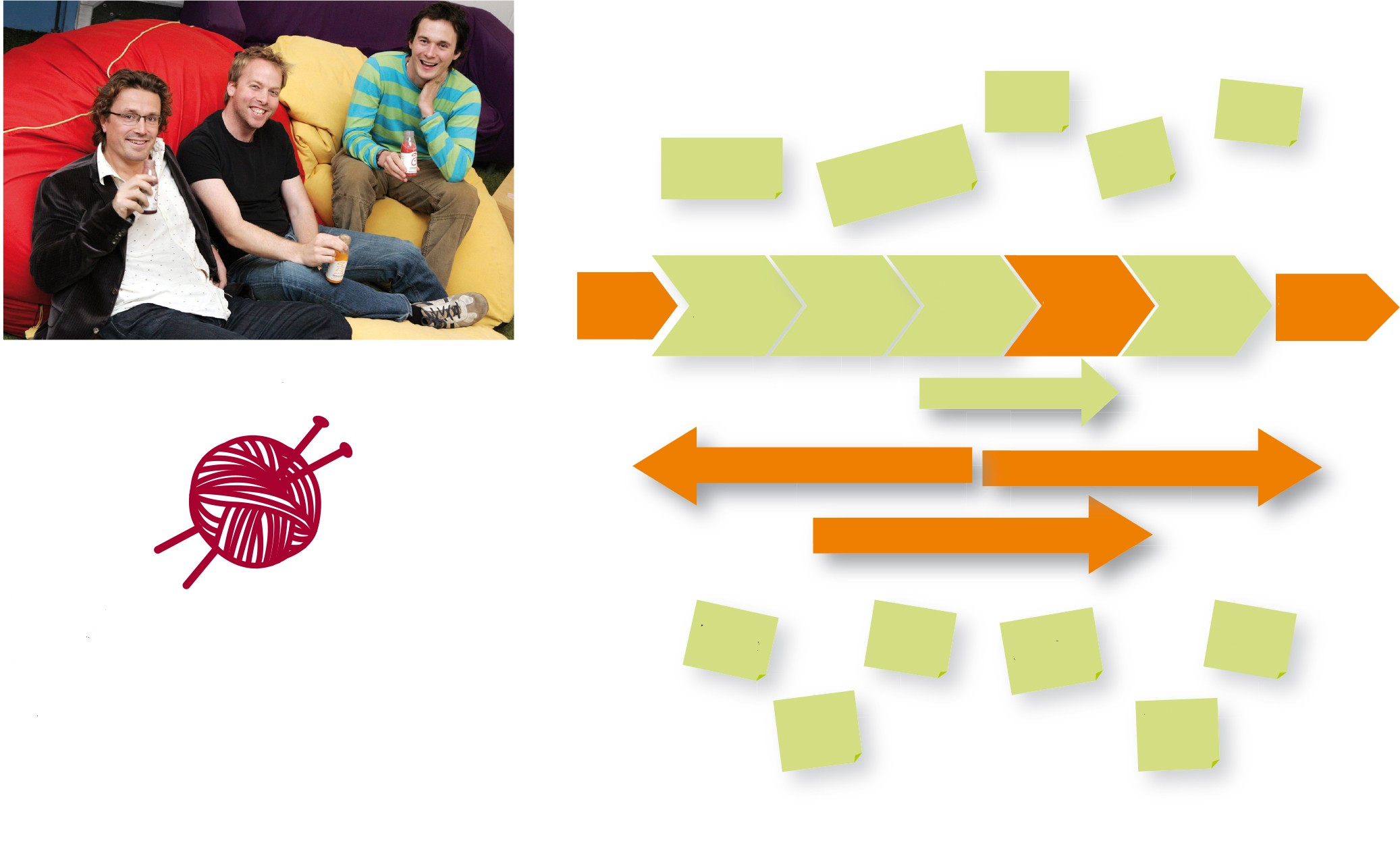
გადაიღეთ ფორთოხლის სურათები და შექმენით ფლაერი ყველაფერი არ უნდა იყოს ძვირი მარტივი კამპანიებიც კი ეფექტურია

მომხმარებელი

როგორ მოსწონთ კლიენტებს სმუზი? მომხმარებლები მნიშვნელოვანია! გირჩევენ და გახდებიან რეგულარული სტუმრები.

კომუნიკაცია

რომელი კომპონენტები რჩება კომპანიაში?



Პერსონალი

ბუღალტერია

ხილი

ხილის დაპრესვა

ხილის არევა

ხილის ჩამოსხმა

სმუზი სმუზის

შენახვა

მომხმარებელი

სამი დამფუძნებელი Richard, Jon and Adam

შიფინგი (ტრანსპორტირება)

კომუნიკაცია

კომუნიკაცია

რეკლამირება

**The big**

**knitting**

Charity campaign by Caritas

Business Cards

სხვები სპეციალისტებს ექვემდებარება:

კომპანია innocent-ს ამჟამად 250 თანამშრომელი ჰყავს და ლიდერია სმუზის ბაზარზე. Innocent სმუზი შედგება შერეული ხილისა და სუფთა წვენებისგან. ისინი არ შეიცავს ხილის წვენის კონცენტრატებს, კონსერვანტებს, სტაბილიზატორებს, დამატებულ შაქარს, გემოს გამაძლიერებლებს და სხვა არაბუნებრივ ინგრედიენტებს. Innocent იღებს თავის ნაყოფს ფერმებიდან, რომლებიც ზრუნავენ გარემოზე და მათ თანამშრომლებზე და ათავსებს სმუზის ეკოლოგიურად სუფთა შეფუთვაში, რომელიც დამზადებულია გადამუშავებული და გადამუშავებადი მასალებისგან. ყოველწლიურად კომპანია ამცირებს ნახშირორჟანგის გამოყოფას და მოგების 10%-ს გადასცემს არაკომერციულ ორგანიზაციებს.



Accountant

Account-

ancy

Person-

nel

press mix

Fruit the fruit the fruit

bottling of fruit

smoothies

store smoothies

Customer

Post

Shipping

Bottler

(Honey, Juice, Milk)

IT-company

Agency for office service

Private?

Business Cards

## მომგებიანობის მოდელი

მესამე ნაბიჯი ეხება მომგებიანობის მოდელს. გარდა იმისა, თუ რა და როგორ, ბიზნეს მოდელი დამატებით აღწერს, თუ რამდენად მაღალი უნდა იყოს მოგება, რომ ბიზნესი იყოს ეკოლოგიურად მდგრადი და ეკონომიკურად წარმატებული. ის იძლევა პასუხს კითხვაზე: **როგორ გამოიმუშავებს ბიზნესი შემოსავალს?**



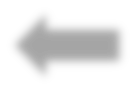
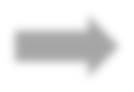
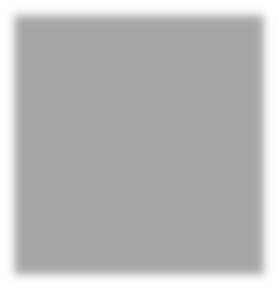
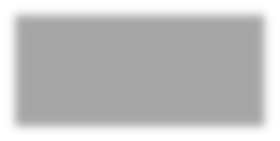
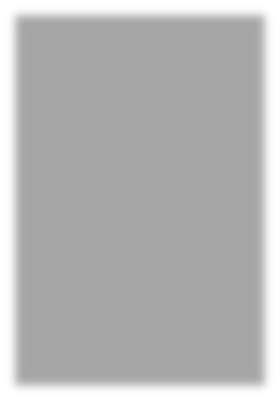
მომგებიანობის მოდელი როგორ არის შესაძლებელი მოგების მიღება არჩეული განხორციელების გეგმით?

თითოეულმა კომპანიამ, თუნდაც არა მოგებაზე ორიენტირებული, უნდა გამოიმუშაოს მოგება ხარჯების დასაფარად. მომგებიანობის მოდელი განსაზღვრავს ხარჯების სტრუქტურას.

არსებობს მომგებიანობის მოდელების სხვადასხვა ფორმა:

* **პირდაპირი მომგებიანობის მოდელი:** არის თუ არა შემოსავალი მომხმარებლებზე პროდუქტებისა და სერვისების გაყიდვით? (მაგ. საპარიკმახეროში თქვენ იხდით თმის შეჭრის თანხას, ან იხდით ახალ ციფრულ კამერის თანხას ელექტრონიკის საცალო ვაჭრობაში. მომგებიანობის ამ მოდელმა შეიძლება იმუშაოს, თუ პოტენციური სამიზნე ჯგუფები საკმარისად დიდია [იხილეთ თემა მარკეტინგი] და ექნებათ საკმარისი ფინანსური რესურსები.)

ინოვაცია ხშირად მომგებიანობის მოდელის შედეგია. მაგალითად, სატელეკომუნიკაციო სექტორმა მიიზიდა ახალი მომხმარებლები წინასწარი გადახდის მობილური ტელეფონების შეთავაზებით, საფასურის ნაცვლად. კიდევ ერთი მაგალითი: პროგრამული უზრუნველყოფა დღეს გაქირავებულია და არა იყიდება მანქანებთან და თხილამურებთან ერთად. პროდუქტები იაფდება, გასაყიდი მასალები კი ძვირად იყიდება (მაგალითად, პრინტერის კარტრიჯები ან ლიფტის მომსახურება).



**მოგება**

**შემოსავალი**

**ხარჯი**

**მასალების შეძენა ან მომწოდებლების მომსახურება**

**პროდუქციისა და მომსახურების გაყიდვა კლიენტებზე**

არაპირდაპირი მომგებიანობის მოდელი. ძირითადად, რეკლამით, ბოლო წლებში, სულ უფრო მეტი ბიზნესი გაჩნდა, რომლებიც არაპირდაპირ მოგებას გამოიმუშავებენ. მომგებიანობის ინოვაციური მოდელების ზოგიერთი პროდუქტი ან მომსახურება უფასოა მათი კლიენტებისთვის.

აქ არის ორი მაგალითი: გაზეთები ან კერძო ტელეარხების პროდუქტები უფასოა მომხმარებლებისთვის. შემოსავალი მიიღება ექსკლუზიურად რეკლამით.

კერძოდ, ინტერნეტთან დაკავშირებულ ბიზნეს იდეებს სჭირდებათ არაპირდაპირი მომგებიანობის მოდელები, რადგან ისინი მომხმარებლებს სთავაზობენ უფასო პროდუქტებს, როგორიცაა მთარგმნელობითი ინსტრუმენტები www.dict.cc ან Facebook. რეკლამა აფინანსებს ორივეს. Freemium არის ფასების სტრატეგია, სადაც ძირითადი პროდუქტი უფასოა. სრული ვერსია ექვემდებარება გადასახადს და წარმოქმნის მთლიან მოგებას პროდუქტისთვის მთლიანად. მომგებიანობის სპეციალურ მოდელს ეწოდება gift economy, სადაც ნებაყოფლობითი სამუშაოს ინტეგრაცია ბევრად უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ფულადი გადახდა. მოხალისეობრივი პროექტები, როგორიცაა ვიკიპედია, მხარდაჭერილია ტექნიკის შემოწირულობებით, მაგრამ ძირითადად მონაწილე მოხალისეებით. დაახლოებით 2 მილიონი ავსტრიელი მუშაობს ორგანიზაციებში ანაზღაურების გარეშე.

შემოსავლის არაპირდაპირი წყაროა არა მხოლოდ რეკლამები, არამედ გამოწერის გადასახადები, საკომისიო მომხმარებლების ონლაინ მაღაზიის პორტალებზე გადამისამართებისთვის, სპონსორობა ან შემოწირულობა სოციალურ დაწესებულებებში ან სპონსორობა სპორტისა და ხელოვნების სფეროებში.

**4  *უფასო მომგებიანობის მოდელებისთვის***

* უფასო 1

პირდაპირი ჯვარედინი სუბსიდიები: ერთი პროდუქტი გადასახდელია, მეორე კი უფასო.

* უფასო 2

მომხმარებელთა ერთი ჯგუფი სუბსიდირებს მეორე მომხმარებელთა ჯგუფს მაგ. უფასო გაზეთი ან უფასო ონლაინ შეთავაზებები სარეკლამო შემოსავლით.

* უფასო 3

Freemium: ძირითადი პროდუქტი შემოთავაზებულია უფასოდ, სრული ვერსია უნდა გადაიხადოთ (მაგ. Skype, GMX და ა.შ.).

* უფასო 4

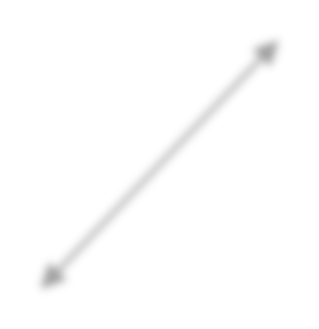
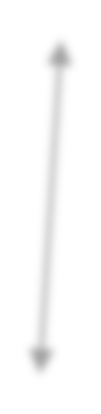
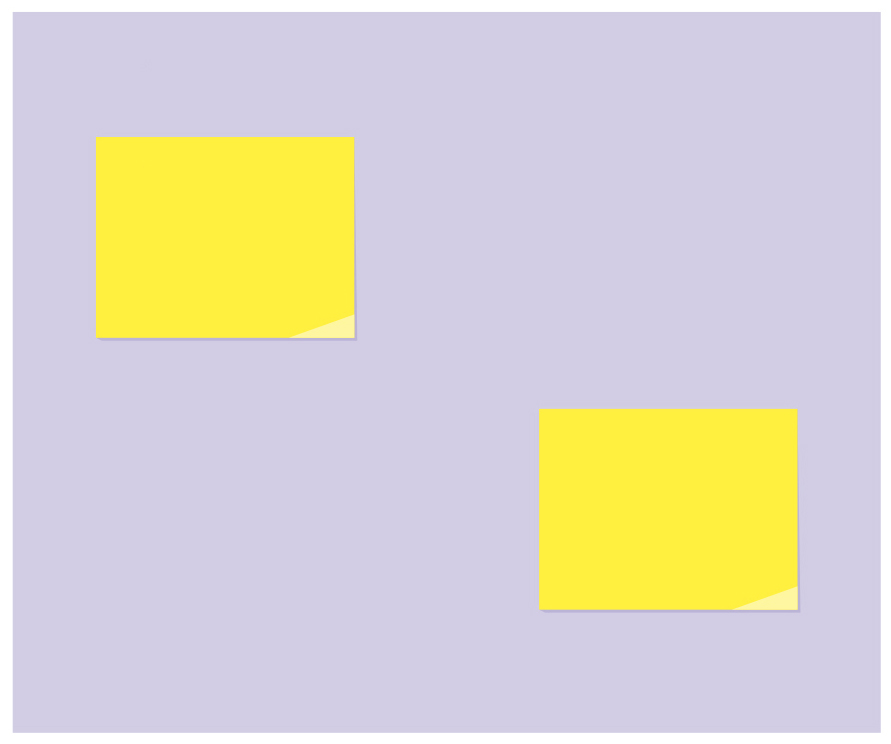
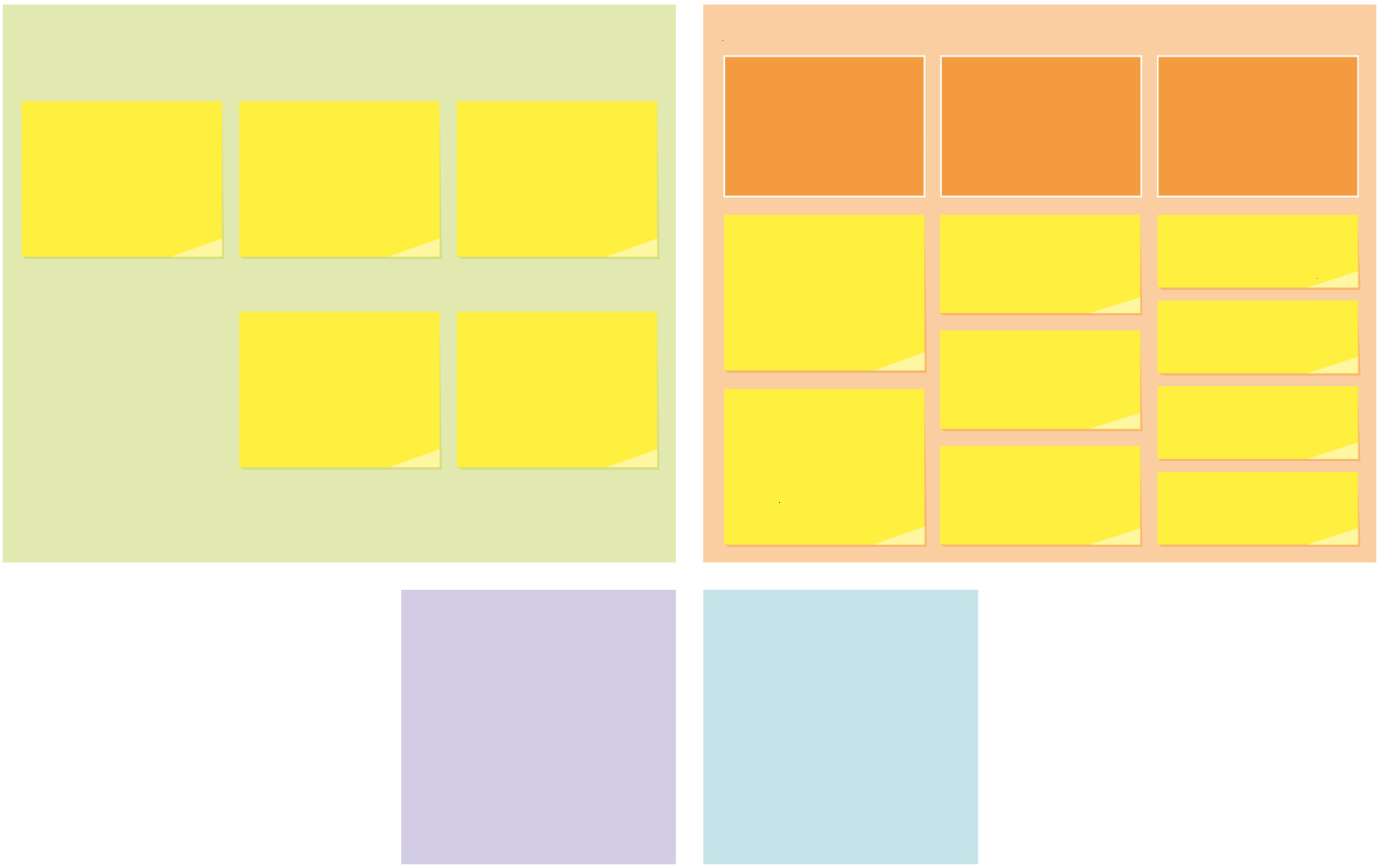
საჩუქრების ეკონომია: საქონლისა და მომსახურების გაცვლა ხდება სანაცვლოდ პირდაპირი დახმარების გარეშე (მაგ. ვიკიპედია, ორგანიზაციების შემოწირულობა)



##### წარმატებული მომგებიანობის მოდელი

*Innocent-მ*ა შეიმუშავა პირდაპირი მომგებიანობის მოდელი. ტენდენცია ჯანსაღი საკვებისკენ გრძელდება და სამიზნე ჯგუფი (დასაქმებული ახალგაზრდები) დიდი ალბათობით ყიდულობენ სმუზის. ამ სამიზნე ჯგუფს, ე.წ. LOHAS, ახასიათებს თანამედროვე ყოველდღიური ცხოვრების კონტექსტის გაცნობიერება და მდგრადი აქტიური მოქმედების სურვილი.

Storage by partner



**ღირებულების შეთავაზება**

**ღირებულებათა ჯაჭვის სტრუქტურა**

ჯანსაღი კვება

* ადვილად კეთდება

100% ნატურალური სასმელი

სამართლიანი და მდგრადი მენეჯმენტი

ხილი შეძენილია ორგანული ფერმერისგან.

სმუზები იწარმოება მათ მიერ.

გაყიდვების სტენდი ფესტივალზე

შექმენი რაღაც საკუთარი და გააკეთე კარგად

მოგების 10% გადის საქველმოქმედო ორგანიზაციებზე

ხილის შეძენა უშუალოდ ფერმერისგან ხარისხის კონტროლის სისტემით.

ხილის წვენის გადამუშავება ხდება აუთსორსინგით

მომხმარებელთა კომუნიკაცია რეკლამასთან.

ვებსაიტის დიზაინი ექვემდებარება აუთსორსს

ბუღალტერია, გადასახადები პარტნიორის მიერ

ჩამოსხმა,

შეფუთვა

მიწოდება ექვემდებარება აუთსორსსს

შენახვა ექვემდებარება აუთსორსს

გაყიდვები ექვემდებარება აუთსორსსს

**მომგებიანობის მოდელი**

**სოციალური და ეკოლოგიური**

**სენსიტიურობაა**

მომხმარებლებზე გაიყიდება სმუზი

სამიზნე ჯგუფი საკმარისად დიდია და სურს შეიძინოს

## სოციალური და ეკოლოგიური სენსიტიურობა



**სოც. და ეკ. სენსიტიურობა**

რა სოციალურ და ეკოლოგიურ პასუხისმგებლობას იღებს კომპანია?

მეოთხე ნაბიჯი ეხება სოციალურ და ეკოლოგიურ

მგრძნობელობას. მდგრადი ბიზნეს მოდელი ჩნდება

მხოლოდ მეოთხე საფეხურის ინტეგრაციის გზით. ის

იძლევა პასუხს კითხვაზე:

##### რამდენად მომავალზეა ორიენტირებული ბიზნეს მოდელი?

მდგრადი მენეჯმენტი გულისხმობს ბიზნესის ფუნქციონირებას სოციალურად და ეკოლოგიურად პასუხისმგებლობით და ეკონომიკურად წარმატებულად.

არსებობს მდგრადი ბიზნეს მოდელები, როგორიცაა

ორგანული მეურნეობა ან ინოვაციური ქარი სატვირთო გემებისთვის. მოდელების უმეტესობა გვაწვდის ინფორმაციას სოციალური და ეკოლოგიური სენსიტიურობის შესახებ, რომელიც ვრცელდება მომხმარებლებზე, პარტნიორებზე და თანამშრომელთა ურთიერთობებზე. გარდა ამისა, ისინი გვაწვდიან ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ რომელი ეკოლოგიური რესურსები გამოიყენება. მოდელი გვიჩვენებს, თუ როგორ უმკლავდება ბიზნესი გარემოსდაცვით საფრთხეებს ან გადაეცემა თუ არა პასუხისმგებლობა საზოგადოებას.

მდგრადი ბიზნეს მოდელით, კომპანიას შეუძლია უზრუნველყოს პროდუქტები და მომსახურება, რათა ხელი შეუწყოს მომავალი თაობების საარსებო წყაროს უზრუნველყოფას და სოციალური სამართლიანობის უზრუნველყოფას. სოციალური სენსიტიურობა გულისხმობს კომპანიის თანამშრომლებისა და მომწოდებლების კარგი სამუშაო პირობებისა და სამართლიანი ხელფასის დაცვას. ეკოლოგიური მგრძნობელობა გულისხმობს ბუნებრივი რესურსების ეფექტურად გამოყენებას და ჯანმრთელობისა და გარემოსთვის საშიში ინგრედიენტების თავიდან აცილებას.



ეკონომია

(ფული)

სოც.საკითხები (დასაქმებულები, საზოგადოება)

ეკოლოგია

(გარემო)

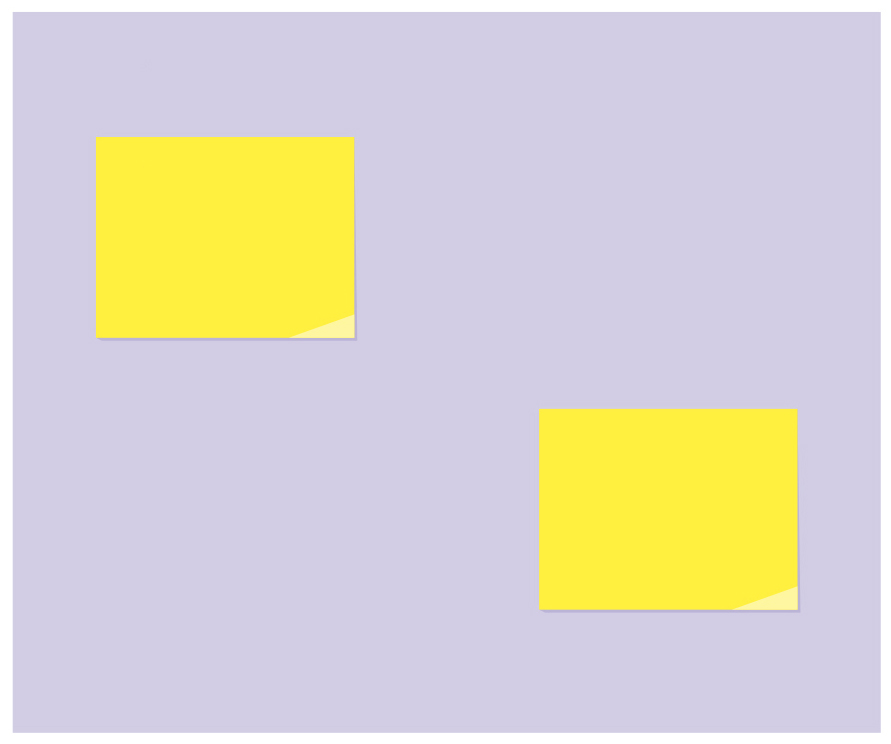
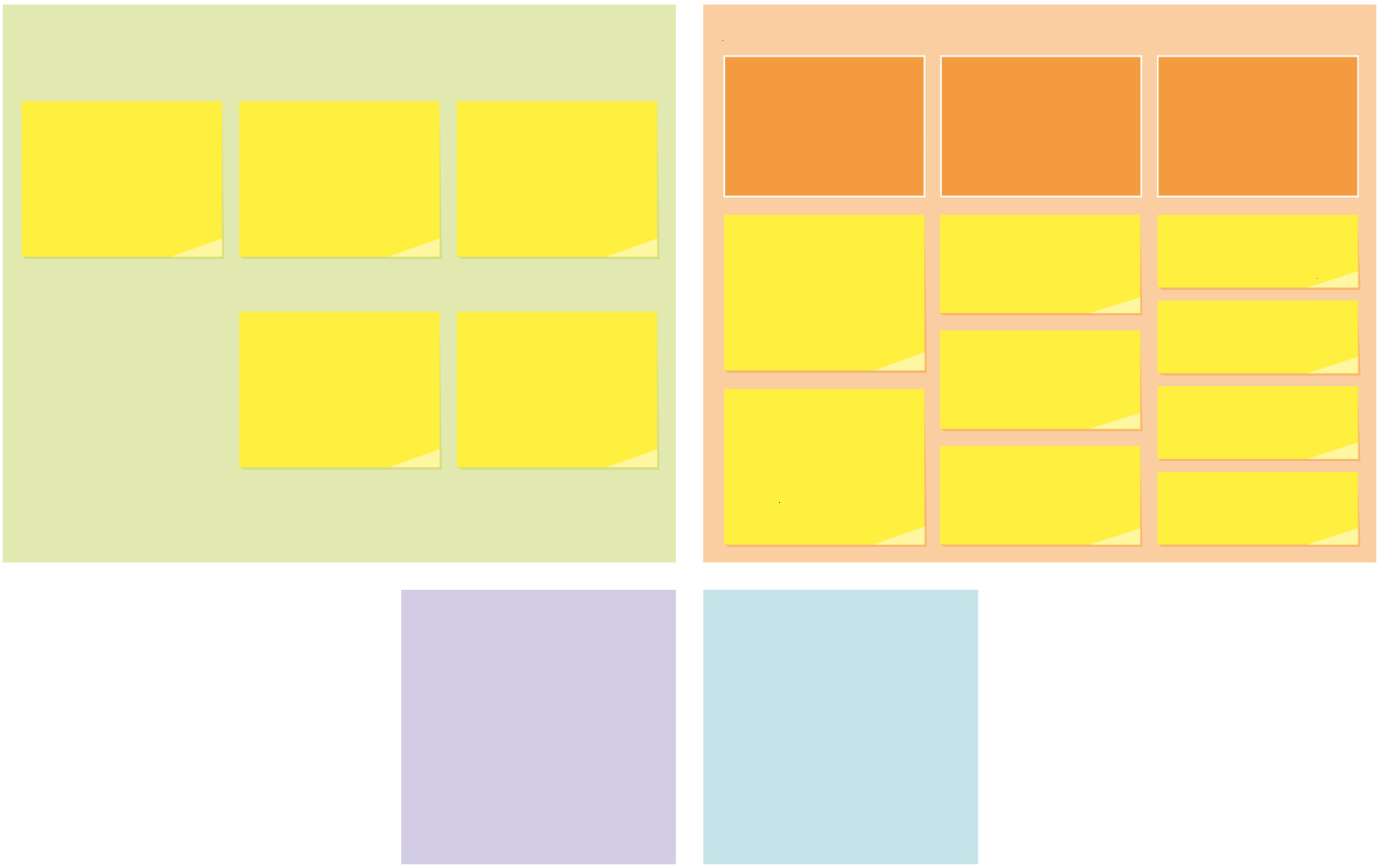
არსებობს მრავალი მაგალითი მდგრადი ბიზნეს მოდელებისთვის. სპექტრი მერყეობს სამშენებლო კომპანიებიდან, რომლებიც აშენებენ დაბალი ენერგიის და პასიური ენერგიის სახლებს სხვა სამშენებლო კომპანიებამდე, რომლებიც ფოკუსირებულია მყარი ხის სახლებზე. მასში შედის ავეჯის მწარმოებელი Team 7, რომელიც აწარმოებს ბუნებრივ ხის ავეჯს, ასევე გიდის ტურებს, როგორიცაა Weltweitwandern, რომელიც აძლიერებს ეკოტურიზმს.

ჩნდება ინოვაციური, მდგრადი ბიზნეს მოდელები. ინდუსტრიული კომპანიები იყენებენ Cradle-to-Cradle (C2C) მიდგომას. მიზანია გამოიყენოს ყველა რესურსი, რომელიც ან კომპოსტირებადია ან რჩება დახურულ ინდუსტრიულ წრეში. მაგალითად, ხალიჩების მწარმოებელი ცდილობს მოძებნოს ხალიჩების ჩვეულებრივი მავნე PVC წარმოების ალტერნატივები. ამის ნაცვლად, ის იყენებს მასალას, რომელიც შეიძლება მუდმივად გადამუშავდეს. მწარმოებელი არა მხოლოდ ყიდის ხალიჩებს, არამედ იჯარითაც გასცემს მათ. იმ შემთხვევაში, თუ ისინი გაცვეთილია, ისინი გადამუშავდება და მუშავდება ახალ ხალიჩებად.

##### ჩვენ ვიღებთ პასუხისმგებლობას

Create some- 10% oft he thing of your profit to charity own an do good organisations

ჩვენს innocent მაგალითშიც კი მიღწეულია სოციალურად და ეკოლოგიურად მგრძნობიარე ბიზნეს მოდელი. ბიზნეს იდეიდან გამომდინარე, კომპანია უზრუნველყოფს, რომ სმუზი თავისუფალი იყოს კონცენტრატებისა და გემოს გამაძლიერებლებისგან, შეფუთვა და წარმოება მდგრადია და მოგების ნაწილი ინვესტირებას ახდენს სოციალურ პროექტებში.



**ღირებულების წინადება**

**ღირებულების ჯაჭვის სტტსტრუქტურა**

ჯანსაღი კვება - ადვილად გასაკეთებელია

100% ნატურალური სასმელი

სამართლიანი და მდგრადი მენეჯმენტი

ხილი შეძენილია ორგანული ფერმერისგან.

სმუზი იწარმოება თავისით.

გაყიდვების მაგიდა ფესტივალზე

ხილის წვენის გადამუშავების აუთსორსინგი

შექმენი რაღაც შენი და გააკეთე კარგი

10% of the profit go to charity organisations

ხილის შეძენა პირდაპირ ფერმერისგან

ხარისხის სისტემა.

მომხმარებელთა ომუნიკაცია რეკლამასთან

ვებსაიტის დიზაინი გაფორმებულიაბუღალტერია, გადასახადების აუთსორსინგი

ჩამოსხმა, შეფუთვამიწოდების აუთსორსინგი

საწყობის აუთსორსინგი

Sales outsourced

**მოგების მოდელი model**

**სოც.და ეკოლოგიური სენსიტიურობა**

მომხმარებლებზე სმუზი გაიყიდება

ეკო-მმეგობრული

100% ნატურალური ნაწარმიური

თავისუფალი ვაჭრობა

სამიზნე ჯგუფი საკმარისად დიდია და სურს შეიძინოს

მდგრადი გადამუშავება

მდგრადი

შეფუთვა მოგების წილი

დავალება 4: დაბადების დღის საჩუქარი

ა) ამოცანა 3-ში თქვენ შეიმუშავეთ შესაძლო საჩუქრებისთვის სხვადასხვა ვერსიები. გაანალიზეთ ისინი ეკოლოგიური და სოციალური სენსიტიურობის გათვალისწინებით.

### ბ) იფიქრეთ შემდგომ ვარიანტებზე, რომლებიც ეკოლოგიურად და სოციალურად მგრძნობიარეა.

### დავალება 5: Cradle-to-cradle ბეჭდური პროდუქცია

რა განასხვავებს მედიაკომპანიის cradle to cradle ბეჭდურ პროდუქტს *Gugler-ისგან*? ლინქი: [www.youtube.com/watch?v=UIrvWVcb4E8](http://www.youtube.com/watch?v=UIrvWVcb4E8)

ინტერესთა კონფლიქტის აღიარება

თქვენ არ ქმნით ახალ ბიზნეს მოდელს პატარა ოთახში, არამედ პარტნიორებთან, სამიზნე ჯგუფებთან ან დაინტერესებულ მხარეებთან კომუნიკაციით. შეშფოთება და ინტერესები საკამათოა და ჩვეულებრივ ეფუძნება გარკვეულ სტანდარტებსა და ღირებულებებს. სამიზნე ჯგუფების ანალიზის საფუძველზე, კომპანია წყვეტს, რომელი ბიზნეს აქტივობები უნდა განხორციელდეს და რომელი თავიდან იქნას აცილებული, ასევე, რა რესურსების მიღწევა შეუძლია კომპანიას ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურისთვის. მოდით შევხედოთ უდანაშაულო, როგორც პრაქტიკული მაგალითი.

* **საზრუნავი და ინტერესები.** საზრუნავი არის ზოგადად გამოყენებული მიზნები გარემოს მიმართ (მაგ. გარემოს დაცვა, სამართლიანი სამუშაო პირობები), მაშინ როცა ინტერესები მიუთითებს პირდაპირ სარგებელს/საკუთარი ინტერესზე.

ერთი მაგალითი: ორგანიზაცია Fairtrade ელის, რომ innocent გამოიყენებს მხოლოდ ხილს სამართლიანი ვაჭრობისგან. Fairtrade ამართლებს მას იმით, რომ მიმწოდებლების თანამშრომლებისთვის სამუშაო პირობები უკეთესია. innocent აფასებს დამატებით ხარჯებს და საბოლოოდ გადაწყვეტს ხილის ყიდვას ძირითადად Fairtrade-დან.

* **სტანდარტები და ღირებულებები.** სტანდარტები ეტიკეტის ძირითადი წესებია. ღირებულებები წარმოადგენს იდეებს იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა გამოიყურებოდეს კარგი ცხოვრება. სტანდარტები და ღირებულებები მთავარ როლს თამაშობს კომპანიის გადაწყვეტილების მიღების პროცედურებში.

ერთი მაგალითი: მოსახლეობის ერთ ნაწილს მიაჩნია, რომ სამართლიანი სამუშაო პირობები უნდა მოქმედებდეს საერთაშორისო დონეზე. ავსტრიის სახელმწიფო არ აწესებს მინიმალურ პირობებს სხვა ქვეყნებს; არსებობს მხოლოდ წესები ავსტრიის საზღვრებში.

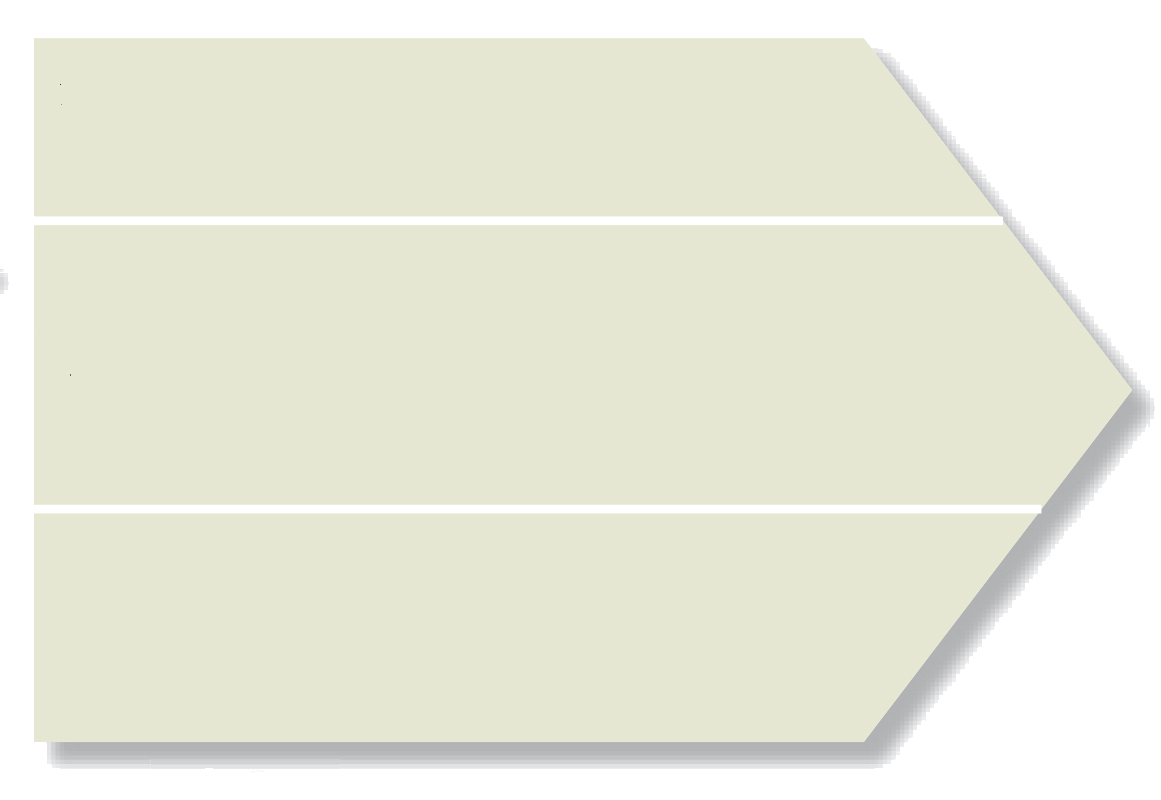
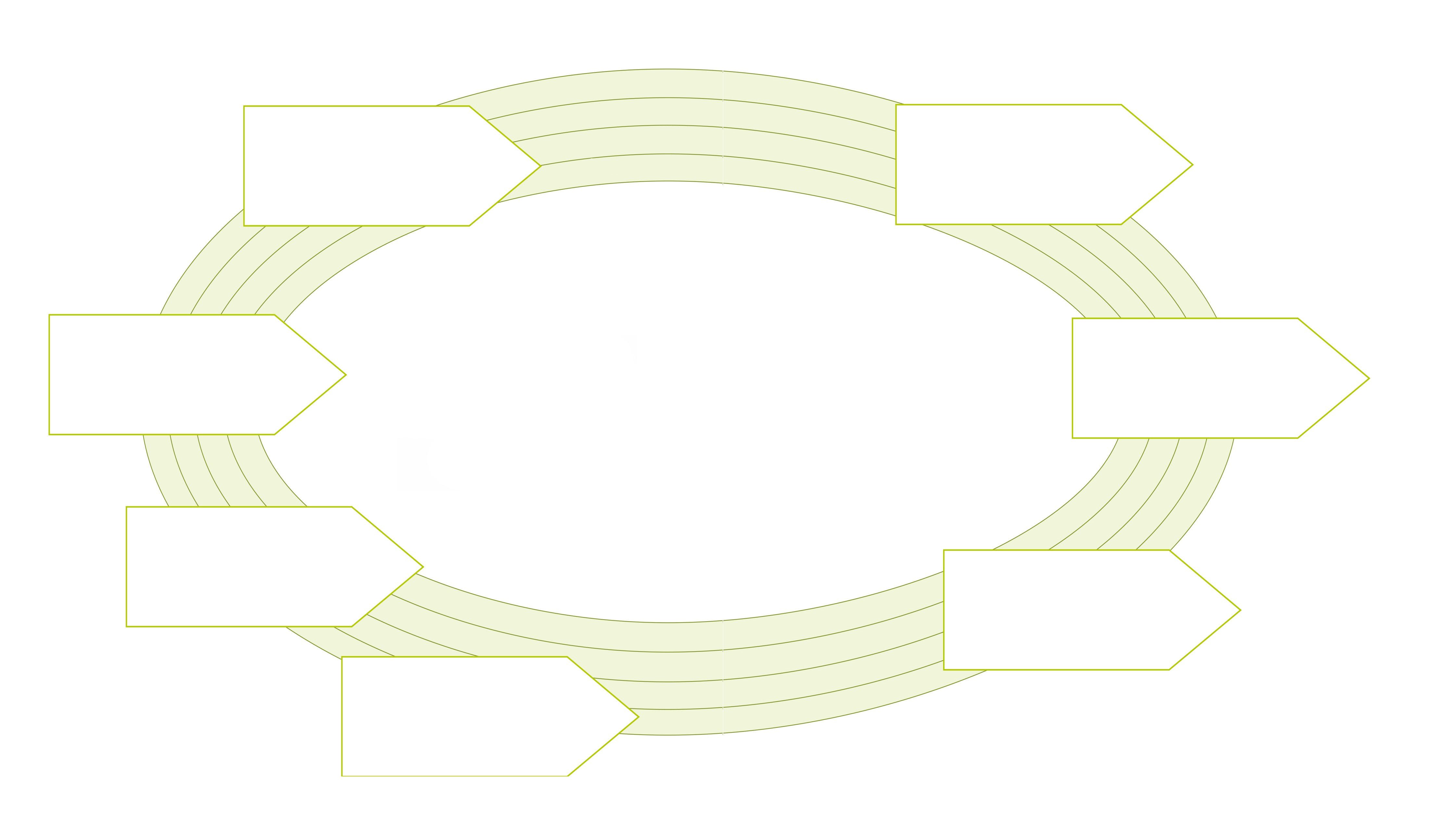
* **რესურსები** მოთხოვნილია ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურისთვის და მოიცავს ნედლეულს, ენერგიას, საიტს, ფინანსებს, ინფორმაციას ან ადამიანურ სამუშაო ძალას.

მაგალითად, *innocent* ითხოვს ხილის გარდა სხვა რაღაცეებს, რომ გააკეთოს სმუზი.

### დავალება 6: ინტერაქციული საკითხები

* + 1. დაასახელეთ ორი საკითხი დაინტერესებული მხარის პერსპექტივიდან, მაგალითად გამოიყენეთ *innocent.* (გამოიყენეთ გრაფა, რომელიც შემდეგ გვერდზეა და ჩამოწერეთ).

წარმოიდგინეთ, რომ ხართ *innocent-ის* კონსულტანტი.თქვენ უნდა მიუთითოთ სად შეიძლება მოხდეს ინტერესთა/მიზნების კონფლიქტი და როგორ მოაგვაროთ ისინი.



##### კონკურსი ინვესტორები

**მიმწოდებლები**

**სახელმწიფო**

**მართვის პროცესები**

დაგეგმვა,გადაწყვეტილებები, ორგანიზაცია და კონტროლი

**ბიზნეს პროცესები**

* მომხმარებლის შეძენა და მომხმარებლის ლოიალურობა
* სერვისების შემუშავება: შესყიდვები, წარმოება, გაყიდვები
* კვლევა და განვითარება

##### დამხმარე პროცესები

* ბუღალტერია
* ტრანსპორტირება
* დაზღვევა

##### მომხმარებლები

15

**დასაქმებულები**

**საჯარო/NGO**

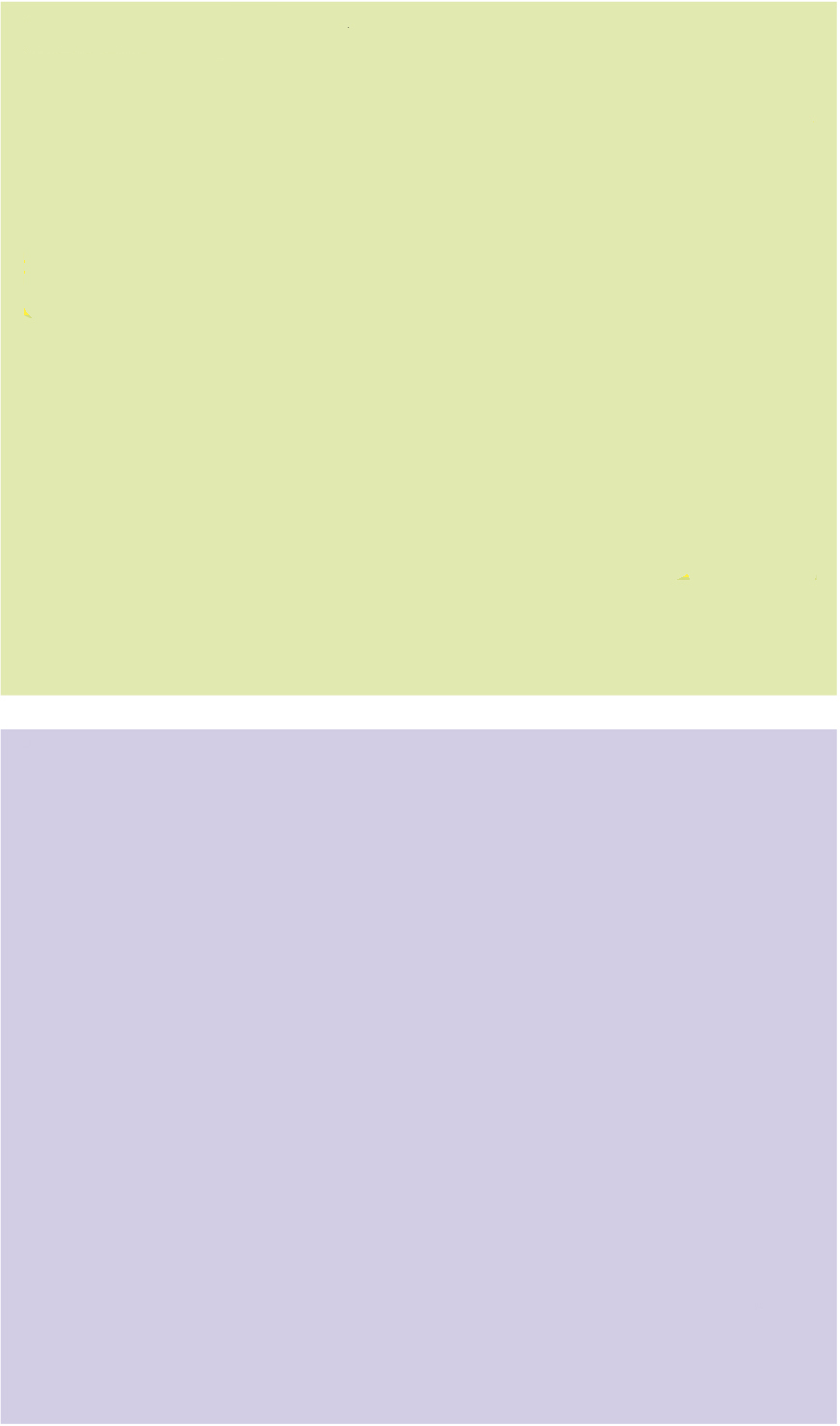
დავალება7: ბიზნეს მოდელის ანალიზი

გ) უყურეთ ფილმს და წაიკითხეთ სტატიები მოდის სახლის შესახებ - Goddess of Happiness/Luck (Göttin des Glücks) და გააანალიზეთ ბიზნეს მოდელი ეტაპობრივად. ჩაწერეთ თქვენი ანალიზი გრაფაში.

Links: [www.youtube.com/watch?v=mPPO132TFQE,](http://www.youtube.com/watch?v=mPPO132TFQE) [www.dropbox.com/sh/m5i0lgsiktjb38m/AAAy8VyVpdZCkljaY4arzRmma/english?dl=0](http://www.dropbox.com/sh/m5i0lgsiktjb38m/AAAy8VyVpdZCkljaY4arzRmma/english?dl=0)

b) შეადარეთ ანალიზი და დაუმატეტ მოსაზრებები.

…ძირითადი კითხვები უკეთესი ორიენტაციისთვის



**ღირებულების შეთავაზება**

**რა ღირებულება აქვს მას**

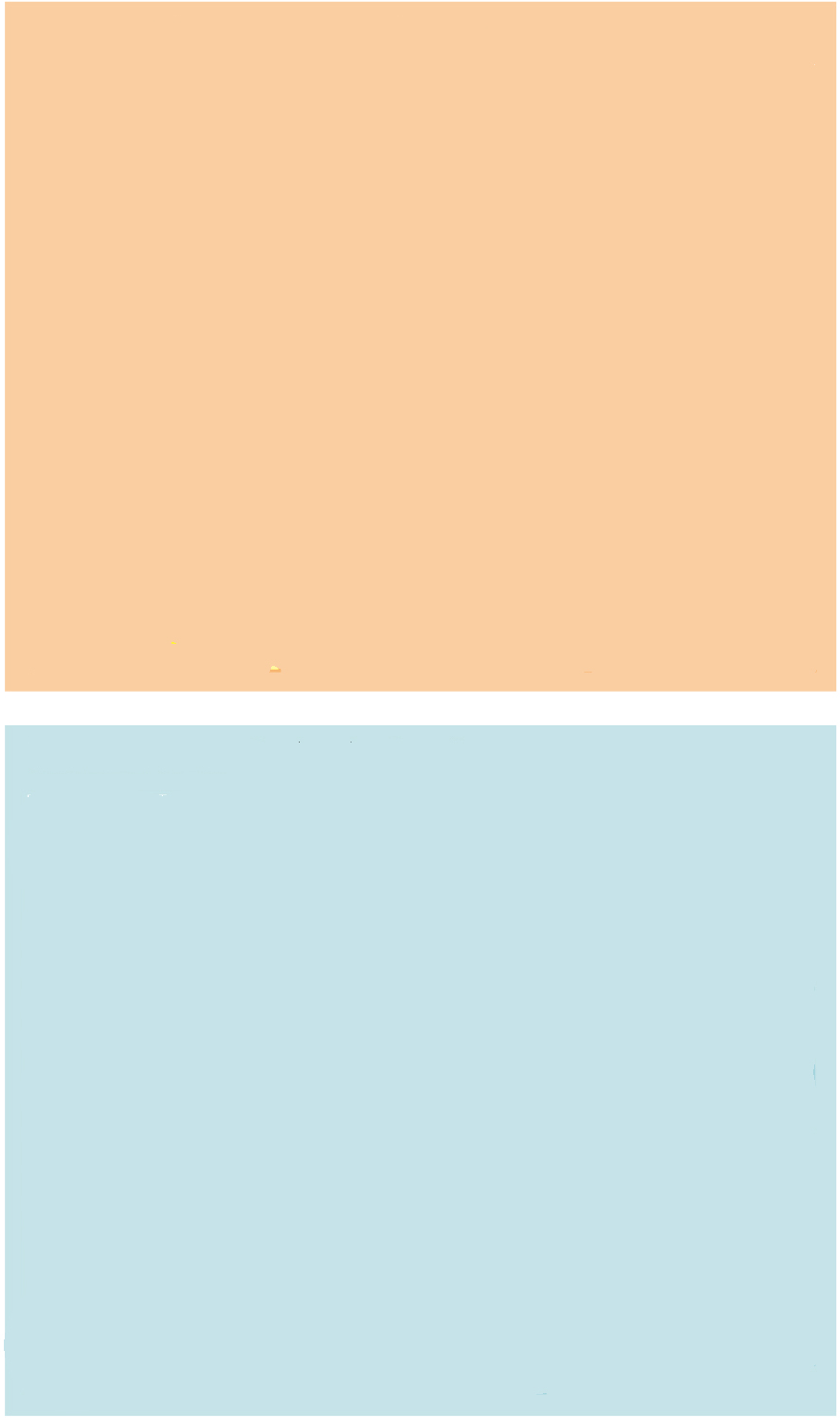
**... დამფუძნებლისთვის?**

**... მომხმარებლებისთვის?**

**მომგებიანობის მოდელი**

**როგორ არის შესაძლებელი მოგების ნახვა არჩეული განხორციელების გეგმით?**





**ღირებულებების ჯაჭვის სტრუქტურა**

**როგორ უზრუნველყოფს კომპანია ღირებულებას? როგორ და ვინ უზრუნველყოფს სერვისს? როგორ გადის მომხმარებელზე სერვისი? (მაგალითად, გაყიდვები)**

**სოც. და ეკოლოგიური სენსიტიურობა**

**რა სოციალურ და ეკოლოგიურ პასუხისმგებლობას იღებს ბიზნესი?**

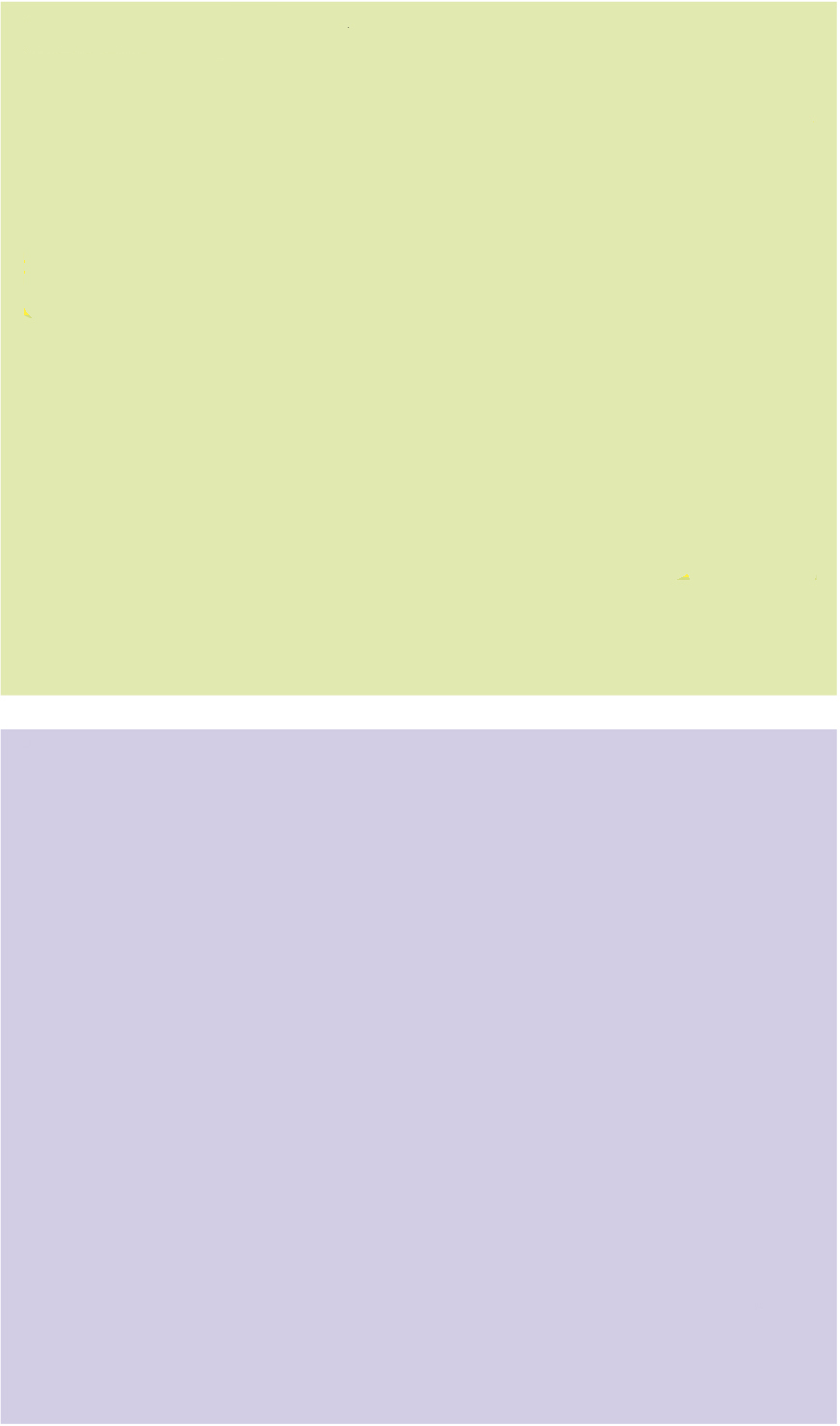
დავალება 8: ბიზნეს მოდელის შემუშავება

ქვემოთ იხილეთ ორი შესაძლო იდეა ბიზნესის მოდელისთვის. აირჩიეთ და შეიმუშვეთ ბიზნეს მოდელი.

ა) გაზეთში წაიკითხავთ, რომ სულ უფრო მეტი პური მასიურად იწარმოება (საწარმოო ხაზი). პურის მხოლოდ გამოცხობაა საჭირო. თქვენ გიყვართ მაღალი ხარისხის ინგრედიენტებით დამზადებული ახალი პური და გამოცხობის ტრადიციული ხელოვნება და გსურთ, რომ ეს ბიზნეს იდეა ამოქმედდეს. რომელ ბიზნეს მოდელს გამოიყენებდით?

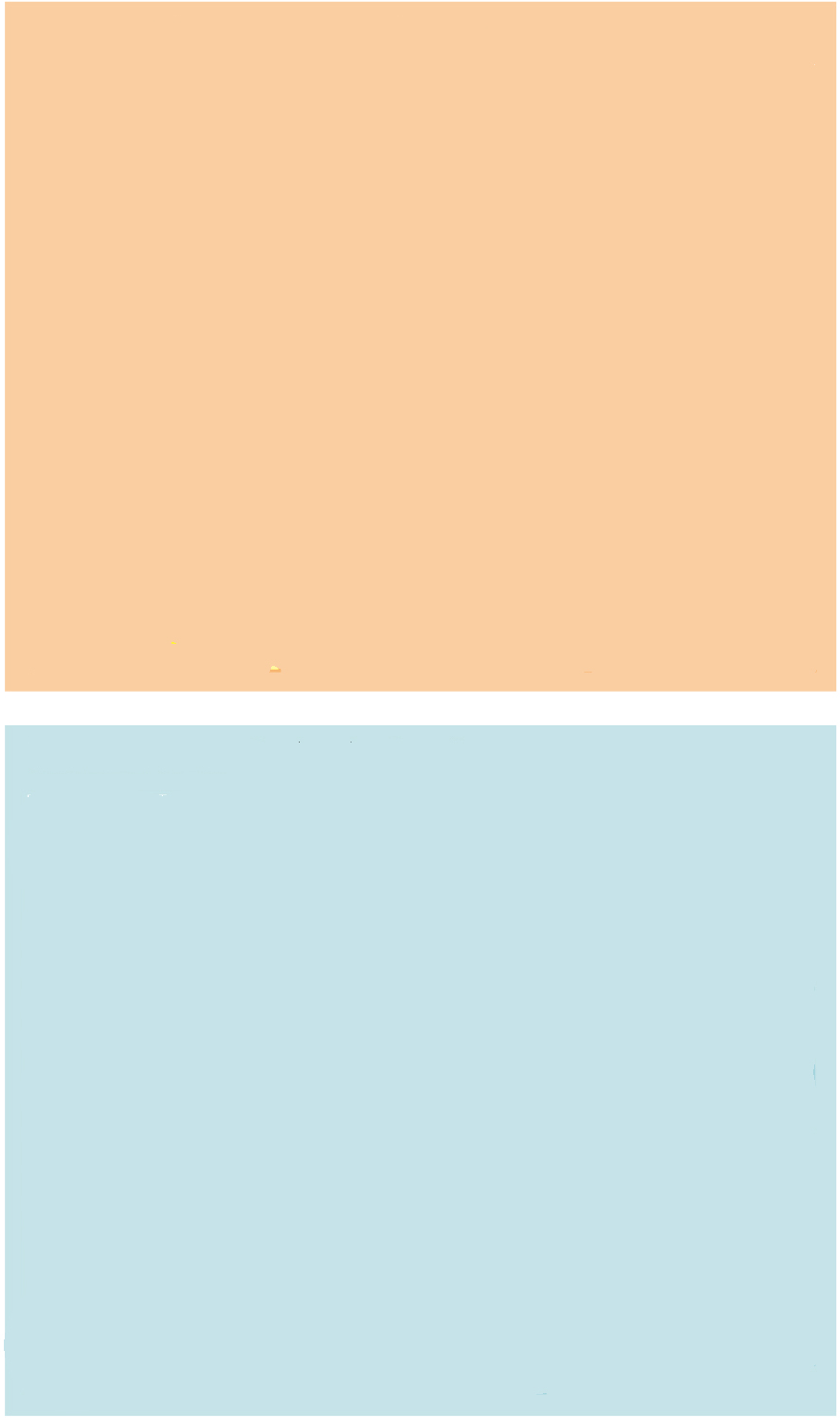
ბ) თუკი თქვენ შეიმუშავებთ საკუთარ ბიზნეს იდეას, გამოიყენეთ ის და იმუშავეთ თქვენს პირველ

ბიზნეს მოდელზე.



**ღირებულების შეთავაზება**

**მომგებიანობის მოდელი**



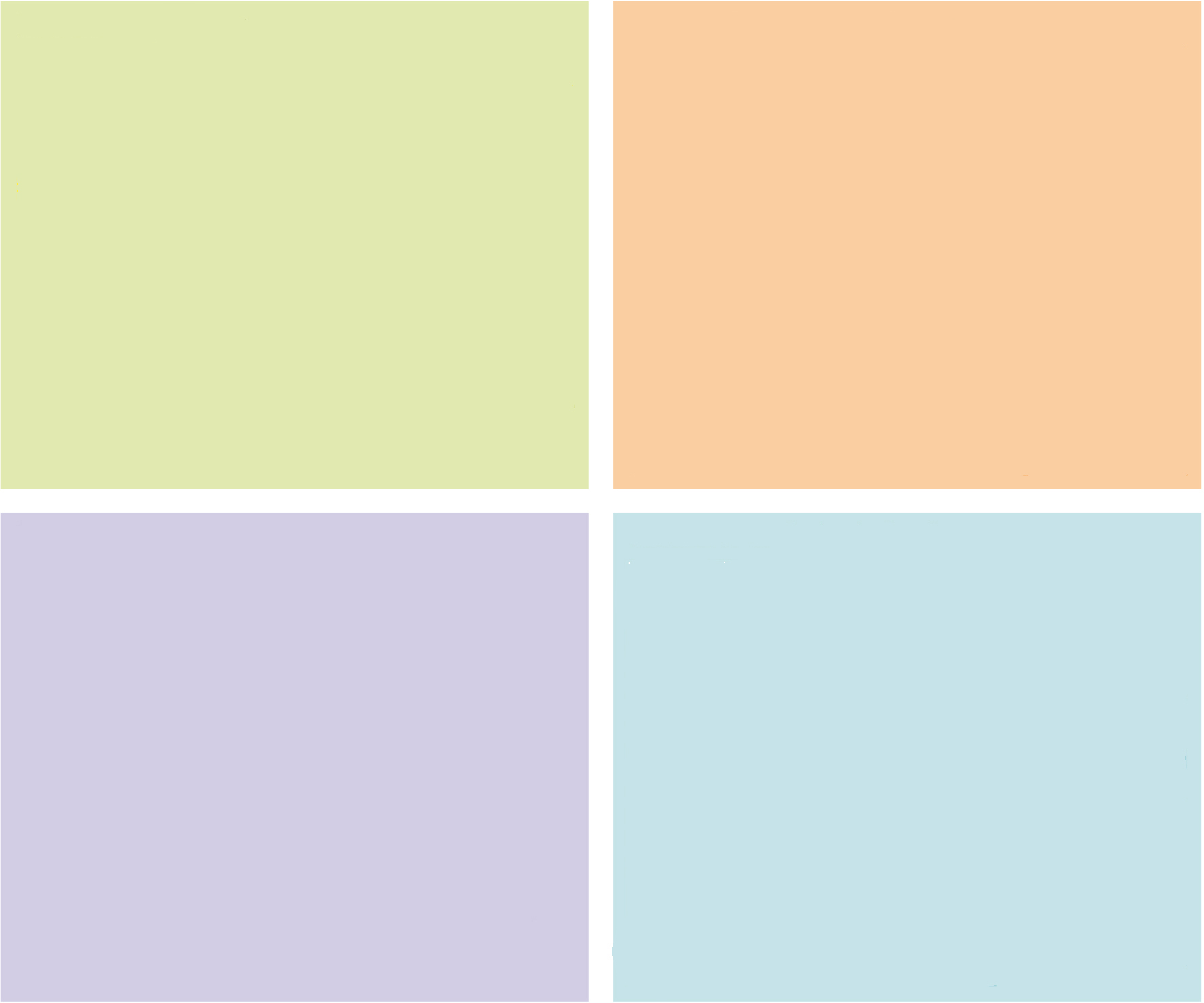
**ღირებულებათა ჯაჭვის სტრუქტ.**

**სოც. და ეკო. სენსიტიურობა**

## შეჯამება

Summary

Summary



|  |  |
| --- | --- |
| მდგრადი ბიზნეს მოდელი | ბიზნესის აღწერა. ასეთი მოდელი შედგება ოთხი ძირითადი კომპონენტისგან: სარგებელი (ღირებულების წინადადება), ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა (როგორ არის მოწოდებული სერვისი), მომგებიანობის მოდელი და სოციალური და ეკოლოგიური სენსიტიურობა.    **ღირებულებათა ჯაჭვის სტრუქტურა**  როგორ უზრუნველყოფს კომპანია ღირებულებას? ვინ აწარმოებს კომპანიის მომსახურებას?  **ღირებულების წინადადება**  რა სახის ღირებულებას უზრუნველყოფს ჩემი კომპანიამომხმარებლებისთის და პარტნიორებისთის?    **მომგებიანობის მოდელი**  როგორ არის შესაძლებელი არჩეული განხორციელების გეგმით მოგება?  **სოციალური და ეკოლოგიური სენსიტიურობა**  რა სოციალურ და ეკოლოგიურ პასუხისმგებლობას იღებს კომპანია? |
| ბიზნეს მოდელის სტრატეგიული განზომილეგბა | ალტერნატივებზე ფიქრი სტრატეგიულ მიდგომას მოითხოვს. ეკონომიკურად რომ განვმარტოთ, სტრატეგია არის დაგეგმილი ქცევის ნიმუში, რომლითაც ბიზნესს შეუძლია მიაღწიოს თავის მიზანს. თითოეულ ბიზნესს აქვს თავისი უნიკალური ბიზნეს მოდელი, რადგან ის აღწერს ბიზნესს. ბიზნეს მოდელის შეგნებული გადაწყვეტილება ნიშნავს, რომ შეირჩევა სტრატეგია. |
| კომპონენტებთან ერთად ჩმოყალიბება | თანამედროვე, უაღრესად სპეციალიზებული ეკონომიკური სისტემა უზრუნველყოფს მრავალი კომპონენტის გამოყენებას ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურის განვითარებისას ერთი იდეისთვის. აუცილებელია გადაწყვიტოს, რომელი ძირითადი აქტივობა, ძირითადი კომპეტენციებთან მიმართებაში, უნდა დასრულდეს ბიზნესის ფარგლებში და რომელი უნდა მოხდეს სხვა პარტნიორების მეშვეობით, რათა შევინარჩუნოთ დაბალი ხარჯები და მაღალი ხარისხი. |
| მასშტაბურობა | აღწერს შესაძლებლობას ხელი შეუწყოს ბიზნესის ზრდას. |
| მოგების მოდელი | შეიცავს სტრატეგიულ განზომილებას, რომელიც აფასებს შემოსავლის წყაროებს. მასში არ შედის დეტალური გაანგარიშება, რომელიც ხორციელდება ფინანსურ გეგმასთან ერთად. |
| პირდაპირი მოგების მოდელი | შემოსავალი წარმოიქმნება მომხმარებლებისთვის პროდუქტებისა და სერვისების გაყიდვით (მაგ. თქვენ იხდით თმის შეჭრას პარიკმახერში.) |
| არა პირდაპირი მოგების მოდელი | ძირითადად, რეკლამით, ბოლო წლებში, უფრო მეტი ბიზნესი გაჩნდა, რომლებიც არაპირდაპირ მოგებას გამოიმუშავებენ. მომგებიანობის ინოვაციური მოდელების ზოგიერთი პროდუქტი ან მომსახურება „უფასოა“(მაგ. უფასო გაზეთი - შესაძლებელია მხოლოდ რეკლამების გაყიდვით). |

შეჯამება

|  |  |
| --- | --- |
| „უფასო“ მოგების მოდელი | * უფასო 1   პირდაპირი ჯვარედინი სუბსიდიები: ერთი პროდუქტი ფასიანია, მეორე კი უფასო.   * უფასო 2 * მომხმარებელთა ერთი ჯგუფი სუბსიდირებს სხვა მომხმარებელთა ჯგუფს (მაგ. უფასო გაზეთი ან უფასო ონლაინ შეთავაზებები სარეკლამო შემოსავლით). * უფასო 3   ძირითადი პროდუქტი შემოთავაზებულია უფასოდ, სრული ვერსია უნდა გადაიხადოთ (მაგ. Skype, GMX და ა.შ.).   * უფასო 4   საჩუქრების ეკონომია: პროდუქტებისა და სერვისების გაცვლა ხდება პირდაპირი მომსახურების სანაცვლოდ (მაგ. ვიკიპედია, როგორც ღია წყაროს მოძრაობის ნაწილი, ორგანოების დონაცია). |
| მდგრადი მენეჯმენტი | მდგრადი მენეჯმენტი გულისხმობს სოციალურად და ეკოლოგიურად პასუხისმგებელი ბიზნესის ფუნქციონირებას, რომელიც ასევე შეიძლება გახდეს ეკონომიკურად წარმატებული. |
| Cradle-to-Cradle  (C2C) | მიზანია გამოიყენოს ყველა რესურსი, რომელიც ან კომპოსტირებადია ან რჩება დახურულ ინდუსტრიულ წრეში. |
| საკითხები/დაინტერესებული მხარეების თემები  (St. Galler-ის მართვის მოდელი) | **საზრუნავი და ინტერესები** არის განზოგადებული მიზნები გარემოში (მაგ. გარემოს დაცვა, სამართლიანი სამუშაო პირობები), მაშინ როცა ინტერესები მიუთითებს პირდაპირ სარგებელზე/საკუთარი ინტერესზე.  **სტანდარტები და ღირებულებები:** სტანდარტები გახლავთ ღირებულებების ეტიკეტების საბაზისო წესები, რომლებიც წარმოადგენენ იდეებს, როგორ უნდა გამოიყურებოდეს კარგი ცხოვრება. სტანდარტები და ღირებულებები ასრულებენ ძირითად როლს კომპანიის გადაწყვეტილების მიღების პროცედურებში.  **რესურსები საჭიროა** ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურისთვის და შეიძლება მოიცავდეს ნედლეულს, ენერგიას, სამუშაო ადგილს, ფინანსებს, ინფორმაციას ან ადამიანურ შრომას. |

კომპეტენციის შემოწმება

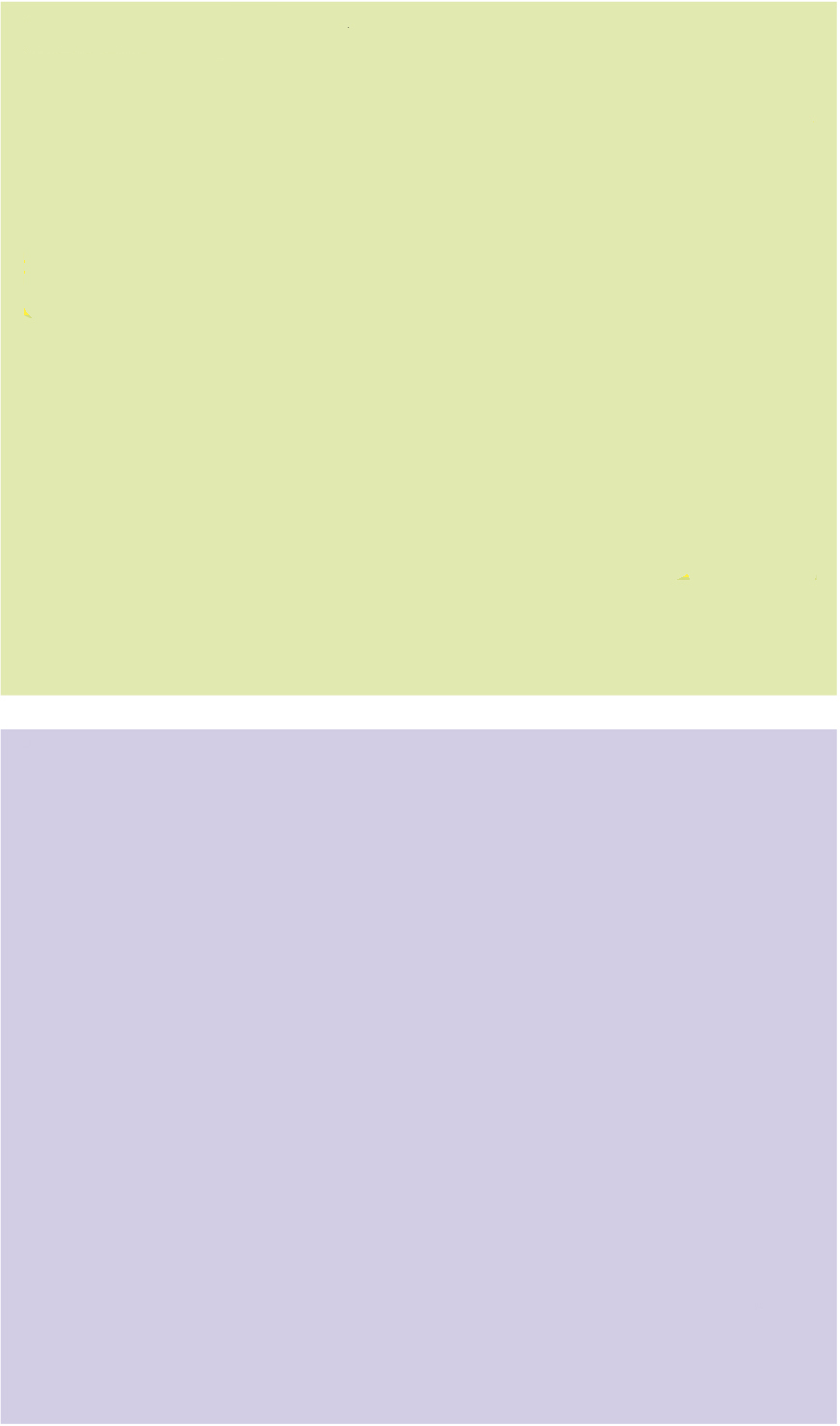
იმუშავეთ დავალებებზე. თქვენ შეგიძლიათ შეაფასოთ, თუკი შეისწავლეთ წინა თავების შინაარსი.

### შემოწმება 1: მდგრადი ბიზნეს მოდელის შემუშავება

ჩამოთვლილია სამი იდეა. აირჩიეთ ერთერთი მათგანი და შეიმუშავეთ ბიზნეს მოდელი.

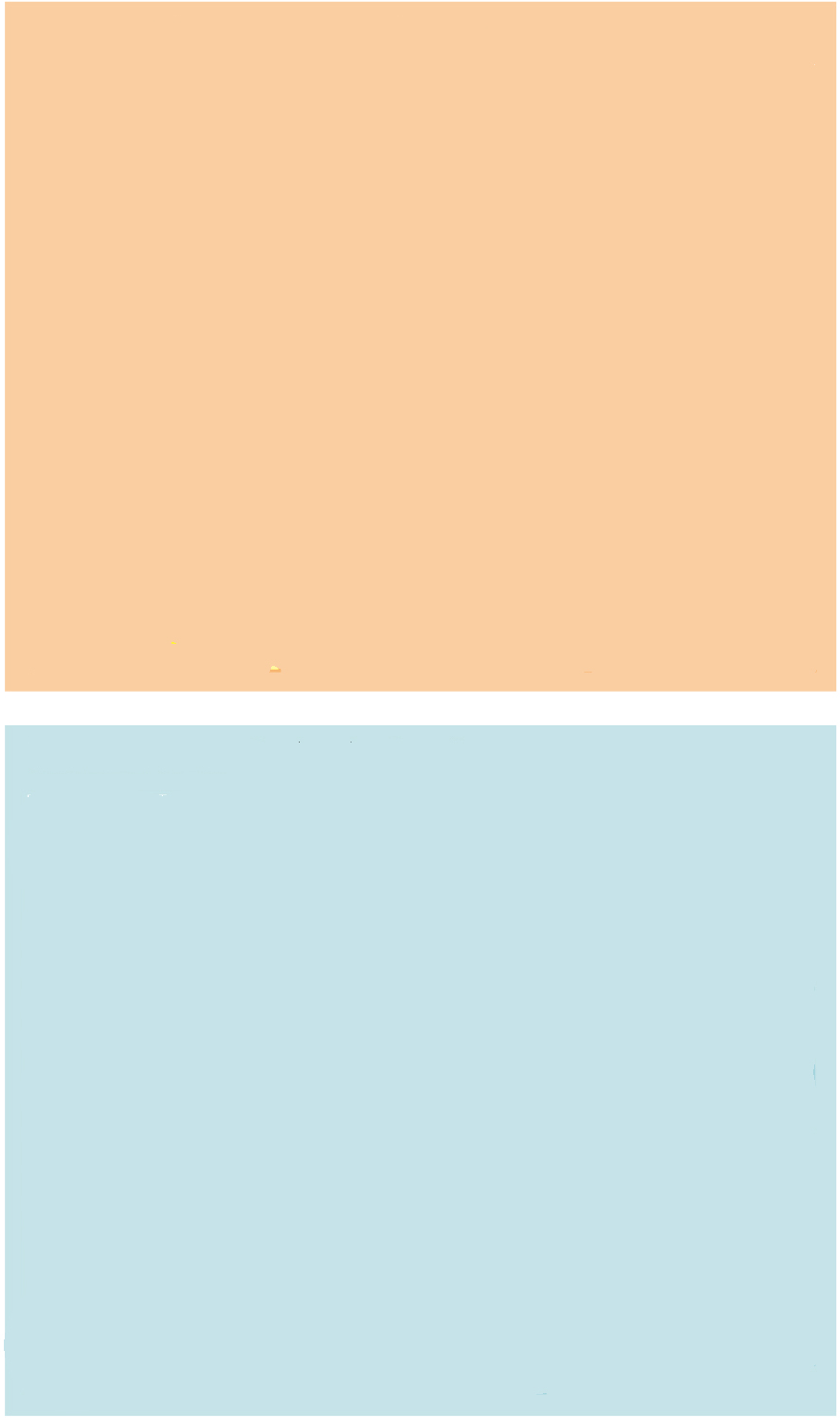
1. თქვენ გაზეთებში წაიკითხავთ, რომ საშუალოდ ავსტრიელი წელიწადში იყენებს 3 კბილის ჩოთქს. ეს უნდა შეცვალოთ და ხელი უნდა მიჰყოთ უკეთესი დენტალური ჰიგიენის შემუშავებას.
2. თქვენი დეიდა კვლავ დიდი სიამოვნებით იხსენებს მის მოგზაურობას *Interrail-ით მისი* ახალგაზრდობის დროს(იაფფასიანი მატარებლის ბილეთით 26 წლამდე ახალგაზრდებსშეეძლოთ ემოგზაურათ ევროაში ერთი თვის განმავლობაში). თქვენ უნდა იცოდეთ იაფიანი ვარიანტი მოგზაურობის დასაგეგმად და კულტურული შესაძლებლობის უზრუნველსაყოფად ადგილობრივების გაცნობა.
3. თქვენ გიყვართ სადილის მომზადება. სად მივყავართ ამას?

ბიზნეს მოდელის შემუშავებისთვის, უფრო მოსახერხებელია რომ არ ავირჩიოთ განხორციელების ჩვეულებრივი გზა. შეგიძლიათ გამოიყენოთ ვიზუალური ღერძი განხორციელების სხვადასხვა ვერსიების სანახავად.



**ღირებულების წინადადება**

**მომგებიანობის მოდელი**



**ღირებულებათა ჯაჭვის სტრ.**

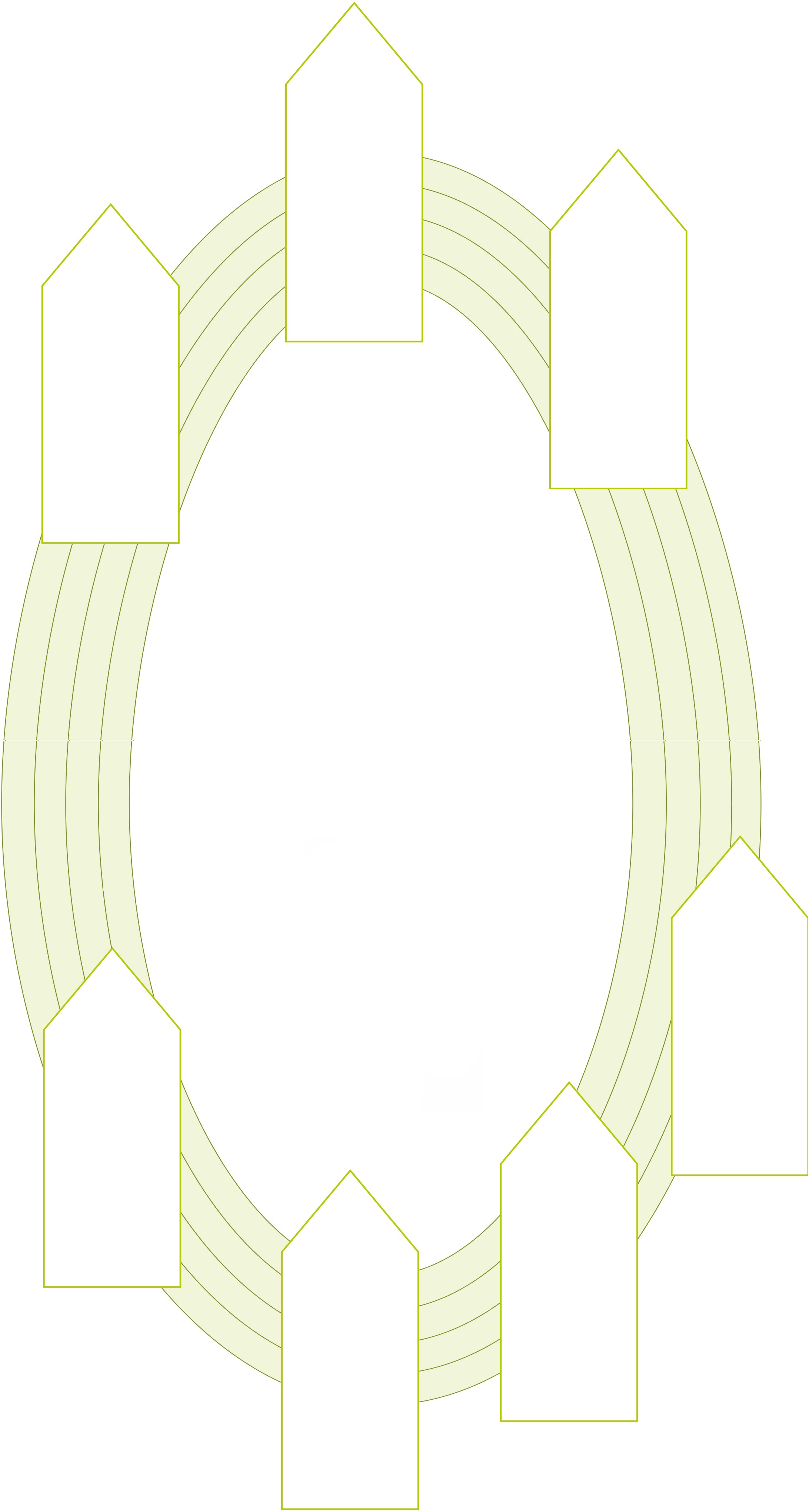
**სოც.და ეკო. სენსიტიურობა**

## კომპეტენციის შემოწმება

**კონკურსი**

### შემოწმება 2: ურთიერთქმედების საკითხების ანალიზი

### დაასახელეთ ორი საზრუნავი, თითოეული დაინტერესებული მხარე ჯგუფის ინტერესებთან დაკავშირებით, თითოეული თქვენ მიერ არჩეული ბიზნეს იდეისთვის.

ა) წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ხართ თქვენი არჩეული ბიზნეს იდეის კონსულტანტი. მიუთითეთ, რომელმა ინტერესებმა და/ან მიზნებმა შეიძლება გამოიწვიოს კონფლიქტი და როგორ მოაგვარებთ მათ.

**დასაქმებულები**

**ინვესტორები**

**მომხმარებლები**

**საჯარო/NGO**

**სახელმწიფო**

**მიმწოდებლები**

# იდეის გამოწვევა B1

### ახალგაზრდების სამეწარმეო გამოწვევები

**სამუშაო ფურცელი 1: მდგრადი ბიზნეს მოდელი**

**სამეწარმეო დიზაინის ტილოს გამოყენებით**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **დონე** | **შინაარსი და ორგანიზაცია** | **სტილი და ენა** |
| **0** | ჩემი ბიზნეს მოდელი არ შეესაბამება ქვემოთ აღწერილ სტანდარტებს. | ჩემი ბიზნეს მოდელი არ აღწევს ქვემოთ აღწერილ სტანდარტებს. |
| **1 - 2** | ჩემს ბიზნეს მოდელს აქვს **მცირედი** შემდეგიდან:   * ბიზნეს იდეის ძალიან **მკაფიო** აღწერა იდენტიფიცირებული პრობლემით/საჭიროებით და რეალისტური გადაწყვეტით * **დამაჯერებელი ღირებულების წინადადება,** რომელიც აღწერს როგორც მომხმარებლების, ასევე დამფუძნებლების პერსპექტივებს * **კარგად აღწერილი** ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა * ძალიან რეალისტური და დადგენილი მოგების მოდელი * გამოხატავს ძლიერ სოციალურ და ეკოლოგიურ მგრძნობელობას | მე მაქვს სიტყვების მწირი არჩევანი და ბევრი სიტყვა მეორდება.  მაქვს ბევრი გრამატიკული, ორთოგრაფიული ან პუნქტუაციის შეცდომა, რაც ართულებს ჩემი ნაწერის წასაკითხად. |
| **3 - 5** | ჩემს ბიზნეს მოდელს აქვს **რამდენიმე** შემდეგიდან:   * ბიზნეს იდეის ძალიან **მკაფიო** აღწერა იდენტიფიცირებული პრობლემით/საჭიროებით და რეალისტური გადაწყვეტით * **დამაჯერებელი ღირებულების წინადადება,** რომელიც აღწერს როგორც მომხმარებლების, ასევე დამფუძნებლების პერსპექტივებს * **კარგად აღწერილი** ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა * ძალიან რეალისტური და დადგენილი მოგების მოდელი * გამოხატავს ძლიერ სოციალურ და ეკოლოგიურ მგრძნობელობას | მე ვიყენებ სიტყვის **მცირე** მრავალფეროვნებას და **ვიმეორებ ბევრ სიტყვას.**  ბევრი გრამატიკული, მართლწერის თუ პუნქტუაციის შეცდომა მაქვს, მაგრამ ჩემი ნაწერი მაინც გასაგებია. |
| **6 - 8** | ჩემს ბიზნეს მოდელს აქვს **უმეტესობა** შემდეგიდან:   * ბიზნეს იდეის ძალიან **მკაფიო** აღწერა იდენტიფიცირებული პრობლემით/საჭიროებით და რეალისტური გადაწყვეტით * **დამაჯერებელი ღირებულების წინადადება,** რომელიც აღწერს როგორც მომხმარებლების, ასევე დამფუძნებლების პერსპექტივებს * **კარგად აღწერილი** ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა * ძალიან რეალისტური და დადგენილი მოგების მოდელი * გამოხატავს ძლიერ სოციალურ და ეკოლოგიურ მგრძნობელობას | მე ვიყენებ **მრავალფეროვან** სიტყვებს, მაგრამ შეიძლება რამდენიმე გავიმეორო.  მაქვს **რამდენიმე გ**რამატიკული, მართლწერის ან პუნქტუაციის შეცდომები, რაც აადვილებს ჩემი ნაწერის კითხვას. |
| **9 - 10** | ჩემს ბიზნეს მოდელს აქვს **ყველაფერი** შემდეგი:   * ბიზნეს იდეის ძალიან **მკაფიო** აღწერა იდენტიფიცირებული პრობლემით/საჭიროებით და რეალისტური გადაწყვეტით * **დამაჯერებელი ღირებულების წინადადება,** რომელიც აღწერს როგორც მომხმარებლების, ასევე დამფუძნებლების პერსპექტივებს * **კარგად აღწერილი** ღირებულების ჯაჭვის სტრუქტურა * ძალიან რეალისტური და დადგენილი მოგების მოდელი * გამოხატავს ძლიერ სოციალურ და ეკოლოგიურ მგრძნობელობას | ვიყენებ **მრავალფეროვან სიტყვებს და არ ვიმეორებ ბევრჯერ.**  მე არ მაქვს გრამატიკული, მართლწერის ან პუნქტუაციის შეცდომები, რაც ჩემს ნაწერს საკმაოდ **ადვილად კითხულობს.** |

# იდეის გამოწვევა B1

### ახალგაზრდების სამეწარმეო გამოწვევები

**სამუშაო ფურცელი 2: თვით-შეფასების ნაწილის დასასრული**

შემოხაზეთ სმაილი, რომელიც საუკეთესოდ აფასებს თქვენს შესაძლებლობებს!

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. მე შემიძლია პასუხისმგებლობის აღება მოცემულ დავალებაზე. |  |  |  |
| 1. მე შემიძლია პოტენციური კონკურენციის გამკლავება დავალებების განხორციელების დროს. |  |  |  |
| 1. მე შემიძლია იდეების შემუშავება. |  |  |  |
| 1. მე შემიძლია გამოვავლინო და გამოვიყენო შესაძლებლობები. |  |  |  |
| 1. მე შემიძლია წარმოვადგინო კონცეფციის სამუშაო ვერსია. |  |  |  |
| 1. მე მსურს ჩემი წვლილი შევიტანო მომავალზე ორიენტირებულ ეკოლოგიურად და სოციალურად მგრძნობიარე გარემოზე ბიზნესსა და საზოგადოებაში. |  |  |  |
| 1. მე შემიძლია გავაანალიზო, იქნება თუ არა ჩემი იდეა მომგებიანი. |  |  |  |