

საგახეთო ჩანართს გამოსცემს ახალგაზრდა მეცნიერთა კავშირი „ინტელექტი“.

მიბრუნდი



№7 / 2015

იდეიდან ბიზნესგეგმამდე

ბაზრზე ახალი საქორების მოთხოვნის ან არსებულის გაუმჯობესების მიზნით კრეატიული თუ ნაკლებ კრეატიული იდეა ბერეს ეხადება. მათგან დღის სინათლე მხოლოდ მცირე რაოდენობა პპოვებს, სამუხაროდ იდეების დიდი ნაწილი ჩანასახვე კვდება. იმისათვის, რომ თქვენი ბიზნესიდეები არ დიკარგოს და შესაძლებელი გახდეს მისი განხორციელება, აუცილებელია შემდეგი პროცესის თანმიმდევრულად გაგება:



№	პარამეტრები	ბიზნესიდეა		
		იდეა 1	იდეა 2	იდეა 3
1	რამდენად მომხონს ამ საქმის კეთება?			
2	არის თუ არა მოთხოვნა ბაზარზე?			
3	შემიძლია თუ არა დავხელოვნდე ამ საქმეში?			
4	წარუმატებლობის შემთხვევაში რამდენად იოლია ამ საქმიდან გამოსვლა?			
5	მაქვს თუ არა კონკურენტული უპირატესობა?			
6	შემიძლია ბიზნესი შევეუთავსო არსებულ სამსახურს?			
ჯამი				

იდეის ფორმირებისათვის აუცილებელია თქვენი ბიზნესიდეებიდან შერჩევის ისეთი იდეა, რომელიც რეალისტურია და შესაძლებელია თქვენს ინტერესებსა და შესაძლებლობებს.

თუ საქმიანობის სფერო ჯერ არ შეგიჩვენიათ, გააკეთეთ იდეების შედარებითი შეფასება 1-დან 10-ქულიანი შეფასების სისტემის გამოყენებით (სადაც 1-ცუელია, ხოლო 10-საუკეთესო) ზემოთ მოცემული პარამეტრების შესაბამისად: **ის, ცხრილი**.

ასეთი ანალიზისას რაც მეტ ქულას დააგროვებს (ცალკეული ბიზნესიდეა, მით უფრო მომხიბვლილია თქვენთვის. ბიზნესის სფეროს არჩევისას ყურადღება მიაქციეთ საქმიანობის დასაწყისში საჭირო კაპიტალის მოცულობას. რაც მეტი კაპიტალიდანდება საჭირო, მით მეტ რისკებიანა დაკავშირებული იდეა.

ბა. ყველამ იცის, რომ კარგად შედეგად მიღებული იდეებიდან შერჩევისას საწარმოს წარმატებული განვითარების საწინააღმდეგოა. საუბარი დაიწყო იმით, რომ ბიზნესგეგმა ეს არ არის „მინსტრი“, რომლის შემუშავებაც დამოკიდებულია არ შეგიძლიათ.

ბიზნესგეგმა არის დოკუმენტი, რომლის შედგენის შემდეგაც ყველა კითხვა, დაკავშირებული თქვენს ბიზნესთან, უნდა იყოს პასუხადმიცემული და არ უნდა საჭიროებდეს დამატებით განმარტებებს.

მოცემულ სტატიაში რთულია სრულყოფილად და ამომწურავად ვისაუბროთ ბიზნესგეგმის შედგენის ყველა დეტალზე, თუმცა შეეცადებით ყურადღება გაგამხვილებთ ძირითად რეგებზე, რომელთა გათვალისწინებაც აუცილებელია ბიზნესგეგმის შედგენისათვის.

ნება თქვენი ბიზნესის მთავარი დანიშნულება.

ალენური სამონელი და მოსახარება

წამოაყოლებთ რა სახის საქონლის წარმოებას ან როგორი სახის მომსახურების მიწოდებას გეგმათ. გამოყოფით თქვენი პროდუქტის განსაკუთრებული ნიშან-თვისებები, რომლებიც გამომარჩევს მას კონკურენტებისგან. თუ იგეგმება წარმოებული პროდუქტის შეფუთვა, აღწერეთ შესაფუთი მასალა და შეფუთვის სახეობა, დასაფასოებელი მოცულობა.

ბაზანალიზიტი სამონე ბაზარი

დაახასიათეთ თქვენი პროდუქტის/მომსახურების საგარეული მომხმარებელი (მიზნობრივი სეგმენტი): რა მახასიათებლები გააჩნიათ მათ; ასევე მოუთხოვეთ, იქნებოდა ისინი კომპანიები, თუ ფიზიკური პირები.

ალენური ბიზნესის ორგანიზაციული გეგმა

ამ ნაწილში აღწერილი უნდა იქნას ბიზნესის მართვის სისტემა და საწარმოს ორგანიზაციული სტრუქტურა (თანამდებობრივი დაქვემდებარება), უნდა განისაზღვროს პერსონალის რაოდენობა და ფუნქციონალიზაცია. მათი შერჩევის კრიტერიუმები და მეთოდები.

პროდუქტი უნდა იქნას

უპასუხეთ კითხვებს: თქვენი მომხმარებლები როგორ შეიცვალენ თქვენი საქონლის შესახებ? რა საშუალებები გამოიყენებენ (მედია, ბროშურები, რეკლამები, პირის სხვა მეთოდები) თქვენი მიზნობრივი ბაზრის მოზიდვად?

დეტალურად იმსჯელეთ თქვენი სამომავლო სამსახურის დისტრიბუციის რეგულირების დეტალებზე, როგორ შექმნით დისტრიბუციის ქსელს?



დავით აბაშიანი

გამოიყენეთ თუ არა დისტრიბუციის (არსებულ) არხებსა და ქსელებს?

ალენური თქვენი სამონელი ან მოსახარების სანარჩო პროცესი

დეტალურად აღწერეთ პროდუქტის წარმოების ან/და მომსახურების მიწოდების სრული პროცესი, ნედლეულისა თუ მასალების შესყიდვებიდან მზა პროდუქტის/მომსახურების მომხმარებლისთვის მიწოდებამდე. აღწერეთ წარმოების ტექნოლოგია. საჭიროების შემთხვევაში წარმოების ციკლის/პროცესის აღწერისას ყურადღება გაამახვილეთ წარმოების სეზონურობაზე (სასეზონო-სამწურწურ ბიზნესის შემთხვევაში - აგროვადებზე). პროცესის აღწერასთან ერთად ჩამოწერეთ ძირითადი საშუალებები (შენიშვნა, მინა, სხვადასხვა სახის დანადგარი და სხვა) და საბრუნავი საშუალებები (ნედლეული, მასალა, ენერჯი/მომსახურების საწარმოო პროცესისათვის). საჭიროების შემთხვევაში მოუთხოვეთ ინფორმაცია ნედლეულის/მასალის/საბრუნავი საშუალებების, მომხმარებლების შესახებ და დაახასიათეთ აღნიშნული ნედლეული თუ მასალა;

მათ თქვენი დახმარების ნაკლები სურვილი გაუჩნდებათ.

შეფასა თქვენი რისკები

რისკის შეფასება საჭიროა იმისათვის, რათა ინვესტორს დაეხმარებოდეს რეალურად ვფასებთ სიტუაციას, წინასწარ შეგვიძლია რისკის განჭვრეტა და შემცირება და რთული სიტუაციებიდან გამოსვლა. აქ მთავარია განვჯეროთ რისკის ტიპები, მათი წყაროები და შევიფასოთ დანაკარგების შემცირების ლიზნისტიები.

დასრული მოსახარების გეგმა

ბიზნესგეგმის დათრთეთ ყველა ის დოკუმენტაცია და მასალა, რომელიც უკეთ წარმოგიჩენს ბიზნესგეგმას და იმოქმედებს ბიზნესის დაფინანსების დადებით გადწყვეტილებებზე.

და ბოლოს ბიზნესგეგმა უნდა იყოს მოკლე, ლაკონური და იოლად აღქმადი.

P.S. თუ თქვენ გაქვთ კარგი იდეა, შეადგინეთ ბიზნესგეგმა ზემოთ ჩამოთვლილი პუნქტების გათვალისწინებით, მაშინ თამამად შეგიძლიათ მიმართოთ ინვესტორს, მოითხოვოთ დაფინანსება და დაიწყოთ ბიზნესი! სახელმძღვანელოა და მისი ყოველი პუნქტიც არ ემთხვევა ბიზნესისათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი ნარმატებებს ვისურვებთ!

დავით აბაშიანი, ეკონომიკის ექსპერტი

წარმოების მომწოდებელი ევროკავშირის ფინანსური მხარდაჭერით, პროექტის „მეგარაინფორმაციის გაუმჯობესება აჭარის რეგიონში“ ფარგლებში.

ტექსტში მოყვანილი მონაცემები შეიძლება არ ემთხვეოდეს ევროკავშირის ოფიციალურ პორტალს.

წარმოების რეალისტური: თქვენს პაპაშიძე მისამართი: ბათუმი, აღმაშენებლის 13 ტელ: 24 16 40; ფაქსი: 24 16 50 მობ: 592 57 18 0 ელფოსტა: info@intellect.org.ge ვებგვერდი: www.intellect.org.ge