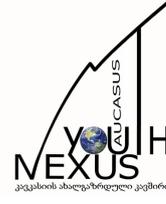


სოციალური მენარმეობის გზამკვლევი



stay.org.ge



Stay•დარჩი



stay.org.ge



რა არის სოციალური მენარმეობა?

სოციალური სანარმო = სანარმო/
ბიზნესი, რომლის ძირითადი მიზანია
გარკვეული სოციალური პრობლემის
გადაჭრისთვის გამოსავლის მოძებნა
ბიზნეს აქტივობების მეშვეობით.

რატომ უნდა გახდე სოციალური მენარმე?

- შეგიძლია აქციო სამყარო უკეთეს ადგილად
- შეგიძლია ხმა მიაწვდინო ყველას
- შეგიძლია მოიზიდო ბევრი ინვესტორი
- ყოველდღიურად შეგიძლია გაზარდო მომხმარებლების რაოდენობა
- ის გაკავშირებს რეალურ მიზანთან და გაძლევს ყოველდღიურ მოტივაციას.



მენარმიდან ლიდერამდე



ბიზნესი ზრდასთან
ერთად ცვლილებას
ითხოვს.



მეწარმეობა ბიზნესის
გაცოცხლებისთვის
საჭირო ნაპერწკალია,
მაგრამ...



გრძელვადიანი ზრდის
შენარჩუნებისთვის
ლიდერობის უნარ-
ჩვევები აუცილებელია.



ზრდის მხარდასაჭერად
მენეჯერული
დისციპლინა
აუცილებელია..



დამფუძნებლები
ერთპიროვნული
გადაწყვეტილების მიმღებდ
ყოფნიდან დელეგირებას
უნდა მიეჩვიონ..



და მეწარმიდან
ლიდერად გადაქცევა
შეძლონ.



ლიდერობის ფუნქცია უფრო მეტი
ლიდერის და არა მიმდევრის შექმნაა.
- რალფ ნადერი

ღიდერობა



ღიდერები ორგანიზაციულ ხედვას ანვითარებენ.

ისინი ყველაზე არასტაბილურ ვითარებაშიც იმარჯვებენ.

რომლებიც ახალი და სტაბილური გარემოს შექმნისთვის მენეჯერმა უნდა განახორციელოს.

ღიდერები მხარს უჭერენ ცვლილებებსა და ახალ მიდგომებს.

მენეჯერები წესებით მოქმედებენ, ღიდერები კი - სწორად.

“

ღიდერობა ნიშნავს, გააფართოლო ადამიანის ხედვა, მისი შრომითი შესაძლებლობები უფრო მაღალ დონეზე აიყვანო და მისი ინდივიდუალურობა საზღვრებს გარეთ გამოიტანო.

”

პიტერ დრუკერი



იკიგაის კონცეფცია

იკიგაის კონცეფცია (ee-key-guy) შესანიშნავი საშუალებაა კავშირის საპოვნელად იმ პრობლემასთან, რომლის გადაჭრასაც ცდილობ. იკიგაი არის იაპონური კონცეფცია, რომელიც აერთიანებს ტერმინებს iki, რაც ნიშნავს "ცოცხალს" ან "სიცოცხლეს" და gai ნიშნავს "სარგებელს". ის ასევე შეიძლება ითარგმნოს როგორც "არსებობის მიზეზი". იკიგაის პოვნა ნიშნავს ოთხი არსებითი ელემენტის გაერთიანებას: რა გიყვარს, რაში ხარ კარგი, რა სჭირდება სამყაროს და რისთვის შეიძლება გადაგიხადონ.

ამ კითხვებზე პასუხების მოძებნა და მათ შორის ბალანსის დაცვა, ალბათ, საუკეთესო გზაა იკიგაის საპოვნელად პროფესიულ სფეროში, რაც ამ სიტყვისა და ფილოსოფიის უფრო დასავლური ინტერპრეტაციაა, ვინაიდან იაპონიაში მას ნაკლებად გამოიყენებენ მხოლოდ სამსახურებრივ წრეში. იკიგაი შეიძლება წლიდან წლამდე შეიცვალოს კიდევ, თუმცა ყველაზე მნიშვნელოვანია, გავითვალისწინოთ, რომ იკიგაის მხოლოდ ცოდნა არაფერს მოგვცემს. ის ჩვენს ყოველდღიურ საქმიანობაში უნდა ვლინდებოდეს.





თუ ამაზე ოცნება შეგიძლია,
ესეიგი, ამის გაკეთებაც შეგიძლია.

ჩინებულ
ბიზნესგეგმასთან
გაერთიანებული
კარგი იდეა.

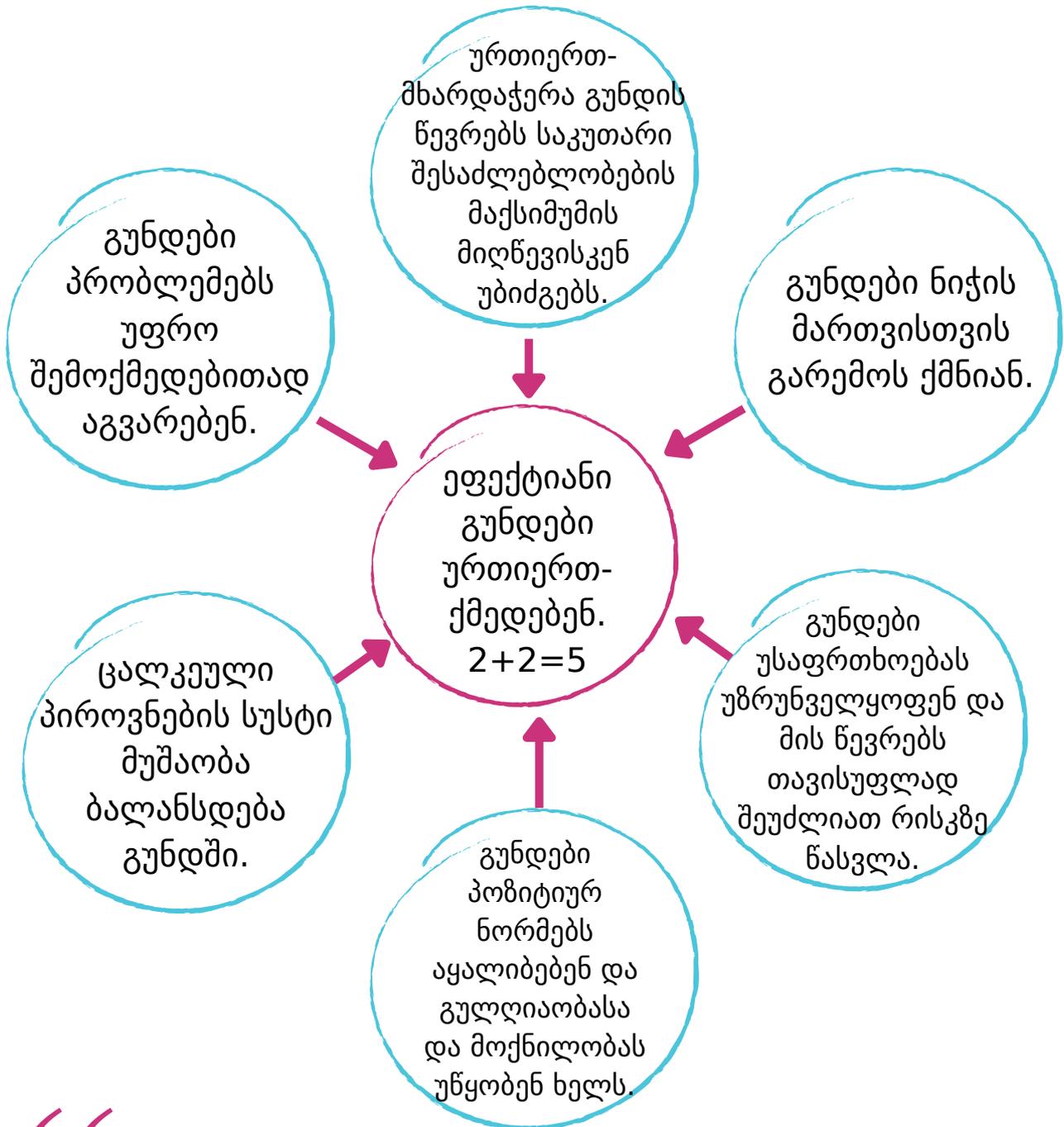
მენარმის
სულისკვეთება და
მზობა სარისკო
ნაბიჯებისთვის.

სტარტაპისას უნონასწორობის
დასაძლევად საჭიროა...

გეგმის
განსახორციელებლად
საჭირო საქმიანი
აღღო.

შეუპოვრობა
წარუმატებლობასთან
გასამკლავებლად.

გუნდური მუშაობა



თავდადებული შრომით გუნდები მნიშვნელოვანი მიზნის მისაღწევ საჭირო მიმართულებასა და მამოძრავებელ ძალას ქმნიან.

- ჯონ რ. კატცენბახი, დუგლას კ.სმიტი



რა არის მარკეტინგი

თავისი განსაზღვრებით, მარკეტინგი მართვის სფეროს გაყიდვებისადმი მიძღვნილი ნაწილია. ის წარმოებასა და მოგებას შორის კავშირს წარმოადგენს, რომელიც კომპანიას პროდუქტის ან მომსახურების ყველაზე შესაფერისი არხით გადატანისთვის და სავარაუდო მყიდველის მოსაძებნად საჭირო ექსპერტიზას სთავაზობს. ამ მიზნის მისაღწევად ბაზრის შესწავლაში დახელოვნება სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია. ეს მომხმარებლის ქცევისა და ცხოვრების სტილის ყურადღებით შესწავლას ნიშნავს, რათა პროდუქტი და მომსახურება ფუნქციით, ხარისხით, იერით, მიტანის სიჩქარითა და გაყიდვის ადგილით თუ ფასით ყოველმხრივ მაცდუნებელი იყოს.

“

მარკეტინგი არ არის შენი პროდუქტების გასაღების გონივრული გზების ძიება. ის რეალური სამომხმარებლო ღირებულების შექმნის ხელოვნებაა.

- ფილიპ კოტლერი

მარკეტინგის სწავლას ერთი დღე სჭირდება. მის სრულყოფას კი, საუბედუროდ, მთელი ცხოვრება.

- ფილიპ კოტლერი

მარკეტინგის არსი შედეგების პროგნოზირებაა

- ჯოფ სმიტი



”



ყურადღება, ინტერესი, სურვილი, მოქმედება

AIDA-მოდელი

მომხმარებლის ყურადღების მიქცევა პირველი გამოწვევაა და ამის მიღწევა დამატყვევებელი სლოგანით ან ფასდაკლებით შეიძლება. როდესაც ვინმეს ყურადღებას მიიქცევ, ის გულწრფელ ინტერესში უნდა გადაიზარდოს, რისთვისაც პროდუქტის უპირატესობები დაწერა შეიძლება. შედეგებზე დაყრდნობილი რჩევები ან რეკომენდაციები სურვილის აღსძვრელად შეგიძლია გამოიყენო, სანამ მის დასაკმაყოფილებლად მარტივ გზას - პროდუქტის ყიდვას აჩვენებ.



წარმატებული გაყიდვები



“

გადააჭარბე მომხმარებლის მოლოდინს.
თუ ამას გააკეთებ, ისინი კიდევ და
კიდევ დაგიბრუნდებიან
- სემ უოლტონი

”



მომხმარებლისთვის პროდუქტისა თუ მომსახურების ხარისხი კიდევ ერთი ემოციური ფაქტორია. ფასისგან განსხვავებით, რომელიც მომხმარებლის მდგრადი ერთგულების შესანარჩუნებლად მუდმივად დაბალი უნდა იყოს, ხარისხი მომხმარებელსა და მწარმოებელს შორის "ხანგრძლივი და ბედნიერი ქორწინების" შესანარჩუნებლად მუდმივად დაბალი უნდა იყოს. Selfridges-ის დამაარსებელი ჰარი გორდონი კომპანიებს ურჩევდა: "გახსოვდეთ - ხარისხის შესახებ მოგონება ფასის დავიწყების შემდეგ კიდევ დიდხანს რჩება. თუ ეს მოხდება, შენი ბიზნესი უთუოდ აყვავდება".

პროექტი კრიტიკულ გზის გარეშე უსაჭო გემს ჰგავს



კარგ სტრატეგიულ გეგმაში პროექტის დამთავრებისთვის საჭირო ყველა აქტივობაა განსაზღვრული.

ეს აქტივობები ლოგიკური თანმიმდევრობითაა დაწყობილი.

სადაც შესაძლებელია, აქტივობები ისე იგეგმება, რომ დროის დასაზოგად ერთდროულად შესრულდეს.

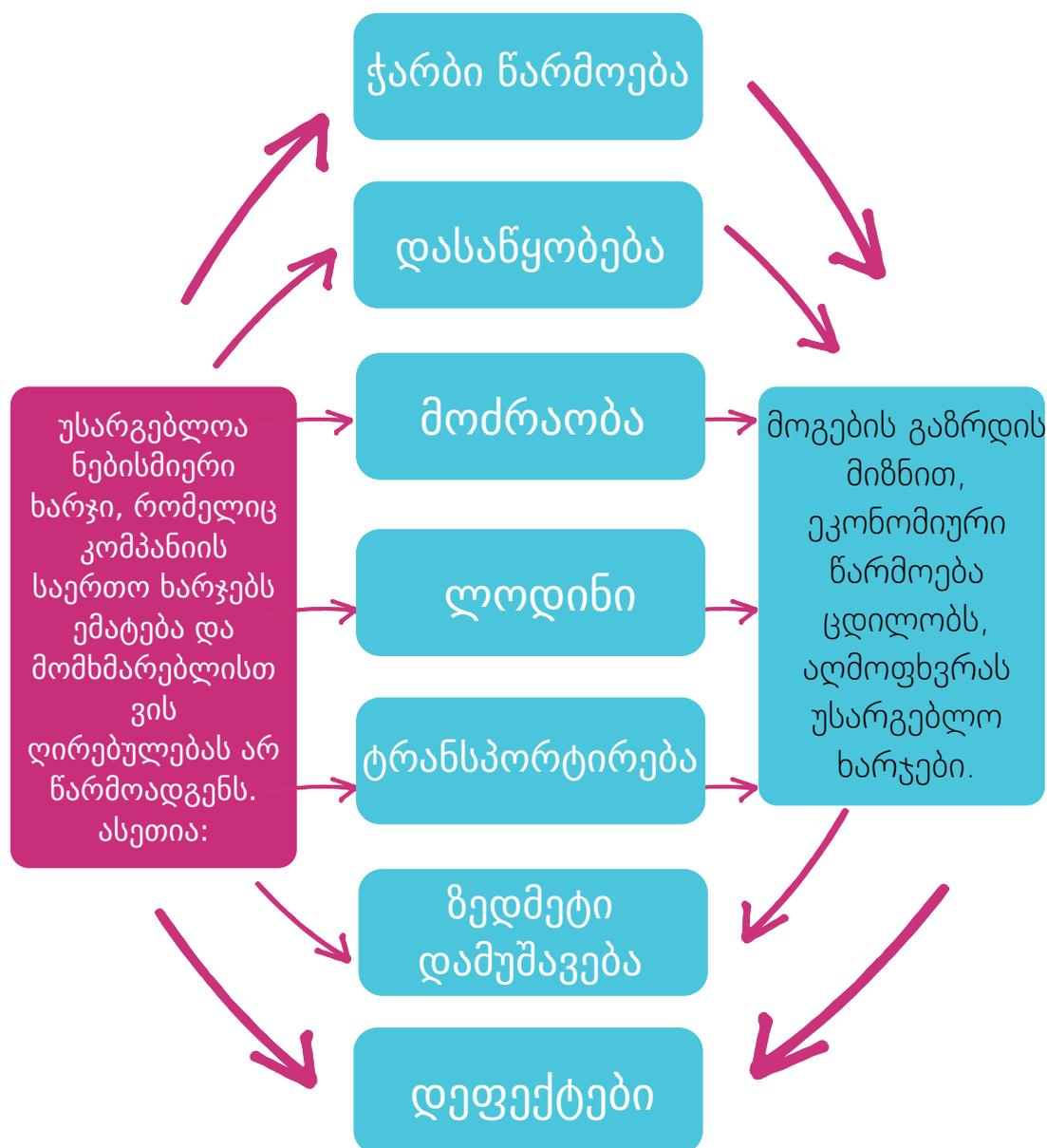
გამოიკვეთება კრიტიკული აქტივობები, რომლებიც დაგვიანების შემთხვევაში პროექტის დასრულებას შეაფერხებენ.

პროექტი კრიტიკულ გზის გარეშე უსაჭო გემს ჰგავს

რთული პროექტის შესასრულებლად საჭირო დროის მაქსიმალურად შემცირებისთვის მმართველები ხშირად იყენებენ კრიტიკული გზის ანალიზის (Critical Path Analysis - CPA) სახელით ცნობით მეთოდს. CPA პირველად 1957 წელს კომპანია DuPont-მა გამოიყენა, რათა ფაბრიკის ყველაზე ეკონომიურად დახურვის გზა მოეძებნა.



ეკონომიკური ნარმოება: ხარჯები



უსარგებლო ხარჯების 7 სახეობა დაგეხმარება თავი აარიდო სამომავლო უსარგებლო ხარჯებს ან დაფიქრდე და გაანალიზო უკვე არსებული ხარჯები. უფრო მეტი ინფორმაციისთვის ენვიეთ [სტატიას](#).



ისნავლე კონკურენტებისგან

იმისთვის, რომ
გახდე
ინდუსტრიის
ლიდერი



უნდა განსაზღვრო
ყველაზე
წარმატებული
კონკურენტი



და გადაიღო მისი
საუკეთესო
გამოცდილება.



მიბაძე
საუკეთესოთა
შორის
საუკეთესოს.

არ დაგაკვიწყდეს:

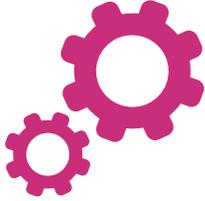
"თუ ფრენა არ შეგიძლია, მაშინ
გაიქეცი,
თუ სირბილი არ შეგიძლია, მაშინ
იარე,
თუ სიარულიც არ შეგიძლია მაშინ
გახოხდი,
მარა რასაც არ უნდა აკეთებდე,
უნდა განაგრძობდე წინ სვლას!
- მარტინ ლუთერ კინგი



სასარგებლო მასალა:



სოციალური მეწარმეობის ინსტრუმენტები



ერთ-ერთი მარტივი ინსტრუმენტი სოციალური მეწარმეობის ინსტრუმენტების ყუთია, რომელიც შექმნილია Stories For Impact-ის მიერ. ხელსაწყობა ყუთი მოიცავს სოციალური მეწარმეობის ყველა მნიშვნელოვან ასპექტს და დაგეხმარება შენი დადებითი სოციალური გავლენის ხედვის რეალიზებაში.

მენეჯმენტი



იმისათვის, რომ დარწმუნდე, რომ შენი სოციალური საწარმოს შესახებ ყველა მნიშვნელოვანი დოკუმენტი დაცულია, სასარგებლო იქნება თავიდანვე გამოიყენო დრაივზე დაფუძნებული ფაილების მართვის სისტემა. არსებობს მრავალი ვარიანტი, რომელთაგან შეგიძლია აირჩიო სასურველი, თუმცა ყველაზე პოპულარულია:

Google Drive, Microsoft Sharepoint ან Apple iCloud.

დიზაინი



ერთ-ერთი ყველაზე ხშირად გამოყენებული ონლაინ პლატფორმა სოციალური მედიის კონტენტისა და სხვა მარკეტინგული მასალების შესაქმნელად არის Canva. Canva არის უფასო პლატფორმა, რომლის გამოყენებაც ძალიან მარტივია დამწყებთათვისაც კი, რადგან ის გთავაზობს შაბლონების ფართო არჩევანს.

სასარგებლო მასალა:



ვებსაიტი

თუ გსურს გქონდეს საკუთარი ვებსაიტი, შეგიძლია ასევე იფიქრო მისი დამოუკიდებლად შექმნაზე - უამრავი უფასო და მარტივი პლატფორმაა ხელმისაწვდომი:



- **WIX** - ადვილად კონფიგურირებადი და იაფი
- **Google Sites** - მარტივი გამოსაყენებელი და უფასოა, მაგრამ საჭიროა გარკვეული პარამეტრების დაყენება მორგებული დომენისთვის
- **Wordpress** - მეტი შესაძლებლობა ინდივიდუალური დიზაინისთვის
- **Squarespace** - ადვილად კონფიგურირებადი, არის უფრო ძვირი, მაგრამ უზრუნველყოფს ელექტრონული კომერციის ვარიანტებს

სოციალური მედია

იმისათვის, რომ უკეთ მიმოიხილო შენი ბიზნესის სოციალური მედიის ანგარიშები, შეგიძლია გამოიყენო **Meta ბიზნეს მენეჯერი**. აქ შეგიძლია მარტივად მართო კამპანიები და რეკლამები ერთდროულად რამდენიმე სოციალური მედიის პლატფორმისთვის, ასევე შექმნა და დაგეგმო პოსტები, ფოტოები და ა.შ.



გემოთხსენებულ თემებზე ვიდუო-ტრენინგების სანახავად და დეტალური ინფორმაციის გასაცნობად ეწვიეთ ჩვენს გვერდებს



stay.org.ge



Stay•დარჩი



stay.org.ge



Bill Gates

"წარმატების საიდუმლო გასაღები მოთმინებაა."



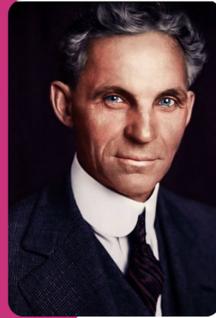
Elon Musk

"გადაწყვიტე რომ შეცვალო ან შენი ცხოვრება არასდროს შეიცვლება."



Jeffrey Bezos

"ჩვენ ვერ ვიქნებით გადარჩენის მდგომარეობაში. ჩვენ უნდა ვიყოთ ზრდისა და განვითარების მდგომარეობაში."



Henry Ford

"თუ ფიქრობ რომ შეგიძლია - მართალი ხარ. თუ ფიქრობ რომ არ შეგიძლია - მაშინაც მართალი ხარ."



Richard Branson

"თუ შენი ოცნებები და მიზნები არ გაშინებს, ესეიგი ისინი ძალიან მცირეა."



Larry Page

"ყველაფერი, რისი წარმოდგენაც შეგიძლია, შესაძლებელია, უბრალოდ უნდა იმუშაო მასზე"

