



# CREATIVE SPARK WORKSHOP

Georgian Technical University

[www.britishcouncil.org](http://www.britishcouncil.org)



# კანვასის ბიზნეს მოდელი

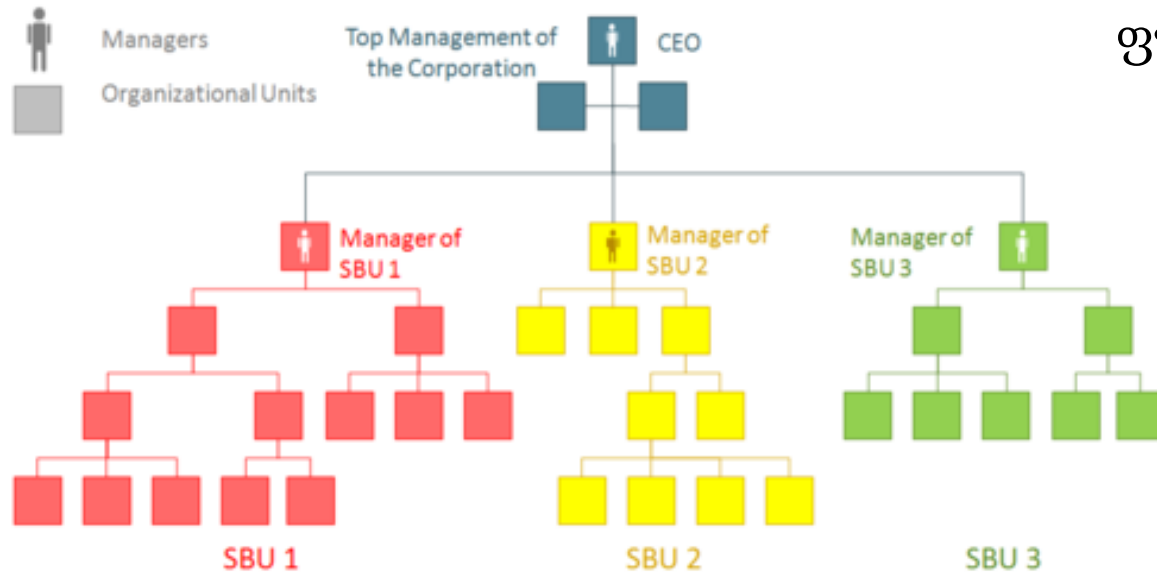
- ბიზნეს მოდელი
- ჯგუფური ვორკშოპი
- პრეზენტაცია და დისკუსია

# როგორ იქმნება, იცვლება და უმჯობესდება ორგანიზაციები?

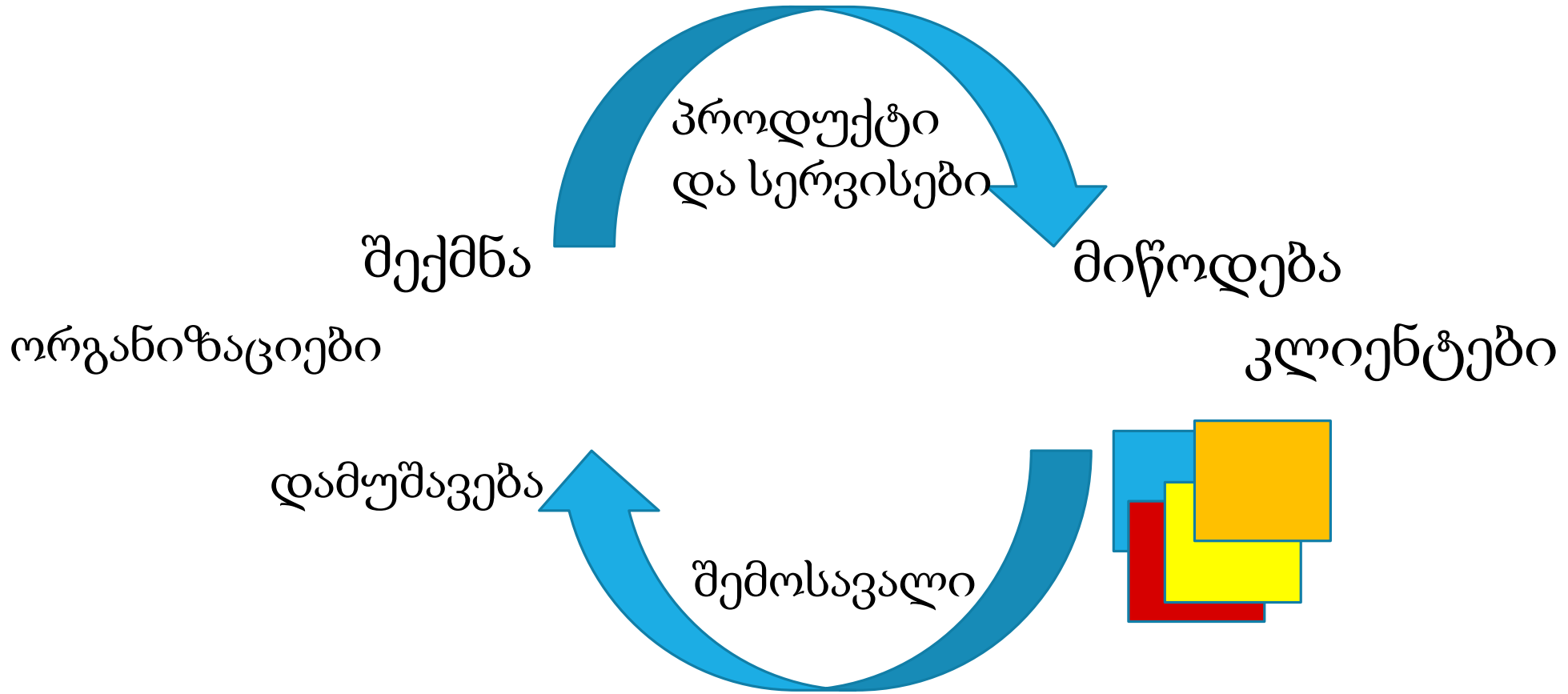
- როგორ არის ორგანიზაციები მოწყობილი?
- ყველაზე ეფექტიანი მეთოდია.....
- ბიზნეს მოდელი

# რა არის ბიზნეს მოდელი?

ბიზნეს მოდელი რაციონალურად აღწერს, თუ როგორ ახდენს ორგანიზაცია ღირებულების შექმნას საკუთარი თავისთვის, მომხარებლებისთვის ამ ღირებულების მიწოდებისა და დამუშავების გზით.



ფუნქციებისა და მოვალეობების საფუძველზე



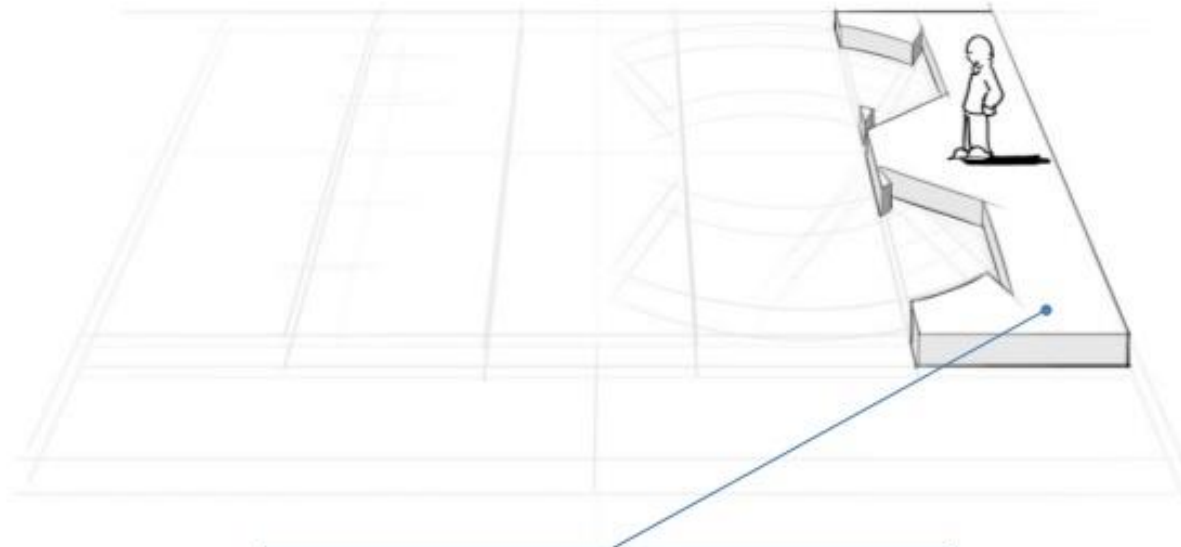
# კანვასის ბიზნეს მოდელი – ბიზნეს მოდელის შექმნისა და ანალიზის ინსტრუმენტი შემდეგი მიზნებისთვის:

- ახალი ბიზნეს მოდელების შექმნა
- არსებული ბიზნეს მოდელების ანალიზი და განახლება

9 შემადგენელი ბლოკი – დაახასიათებს ნებისმიერ ბიზნესს ორგანიზაციის სტრატაჰიდან დაწყებული სართაშორისო კომპანიებით დამთავრებული:

- სამომხმარებლო სეგმენტი
- ღირებული წინადადება
- არხები
- კლიენტებთან ურთიერთობა
- შემოსავლის წყაროები
- მთავარი რესურსები
- მთავარი აქტივობები
- მთავარი პარტნიორები
- ფასების სტრუქტურა

## სამომხმარებლო სეგმენტი



which customers and users are you serving?  
which jobs do they really want to get done?

drawings by JAM

10

კლიენტები არ არსებობენ ყიდვისთვის...  
ორგანიზაციები არსებობენ მათთვის

ვინ არიან ისინი??  
რატომ უნდა იყიდონ?

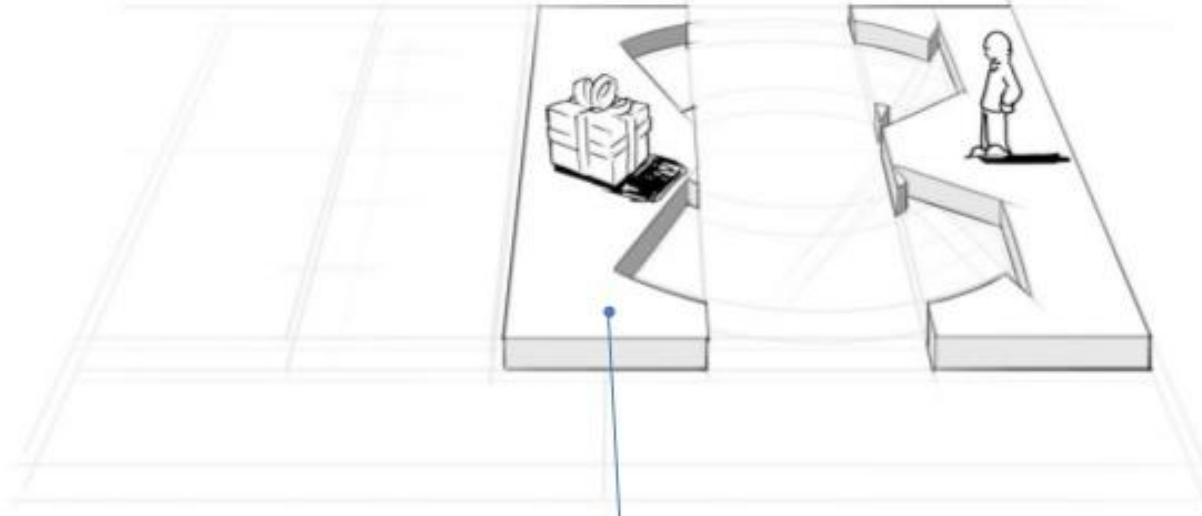
- მასიური ბაზარი
- ნიშა
- სეგმენტური
- დაყოფილი
- მრავალმხრივი პლატფორმები
  
- გეოგრაფიული
- სოციალური
- დემოგრაფიული

# ღირებული წინადადება

არ შეეხება იდეას ან პროდუქციას

შეეხება პრობლემის მოგვარებას ან თქვენთვის ფულის მოცემის საჭიროებას ვინმეს მიერ

კლიენტებს არ ადარდებთ თქვენი ტექნოლოგია ან რამდენად ჭკვიანი ხართ.



what are you offering them? what is that getting done for them? do they care?

drawings by JAM

პრობლემები

საჭიროებები

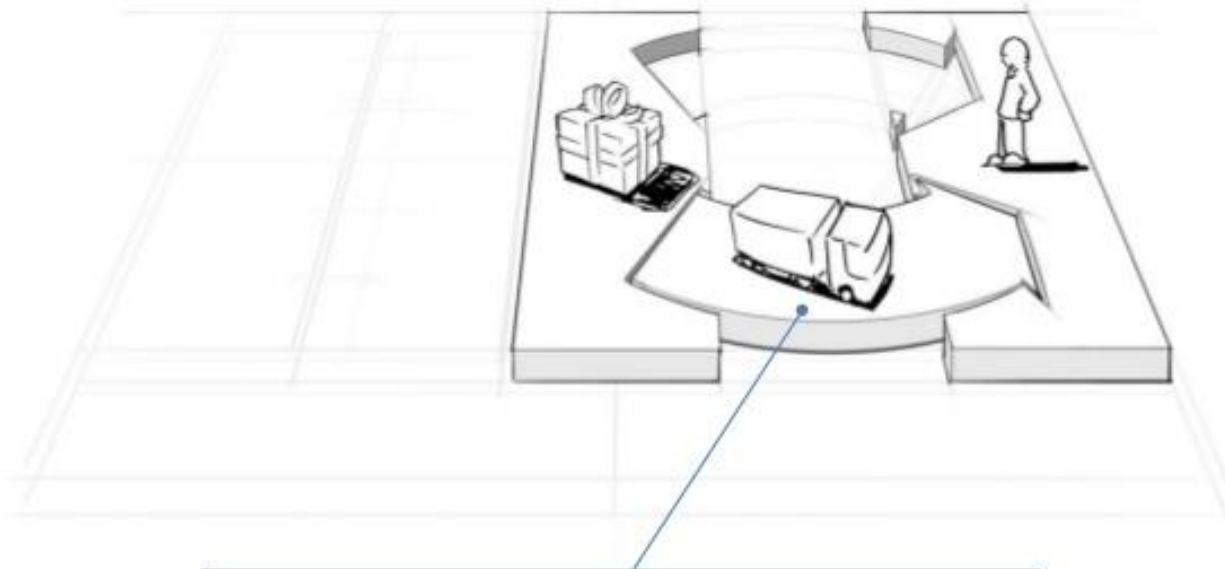


# ღირებული წინადადება

რა ღირებულებებს ვაწვდით ჩვენს მომხმარებლებს?  
რომელი პრობლემის გადაწყვეტაში ვეხმარებით ჩვენს კლიენტებს?  
მომხმარებელთა რომელ საჭიროებებს ვაკმაყოფილებთ?  
პროდუქციისა და სერვისების რომელ შეკვრას ვთავაზობთ ჩვენს თითოეულ  
სამომხმარებლო სეგმენტს?

სიახლე  
შესრულება  
დაკონფიგურირება  
საქმის გაკეთება  
დიზაინი  
ბრენდი/ სტატუსი  
ფასების შემცირება  
რისკების შემცირება  
ხელმისაწვდომობა  
კომფორტულობა/გამოყენებადობა

## არხები



how does each customer segment want to be reached?  
through which interaction points?

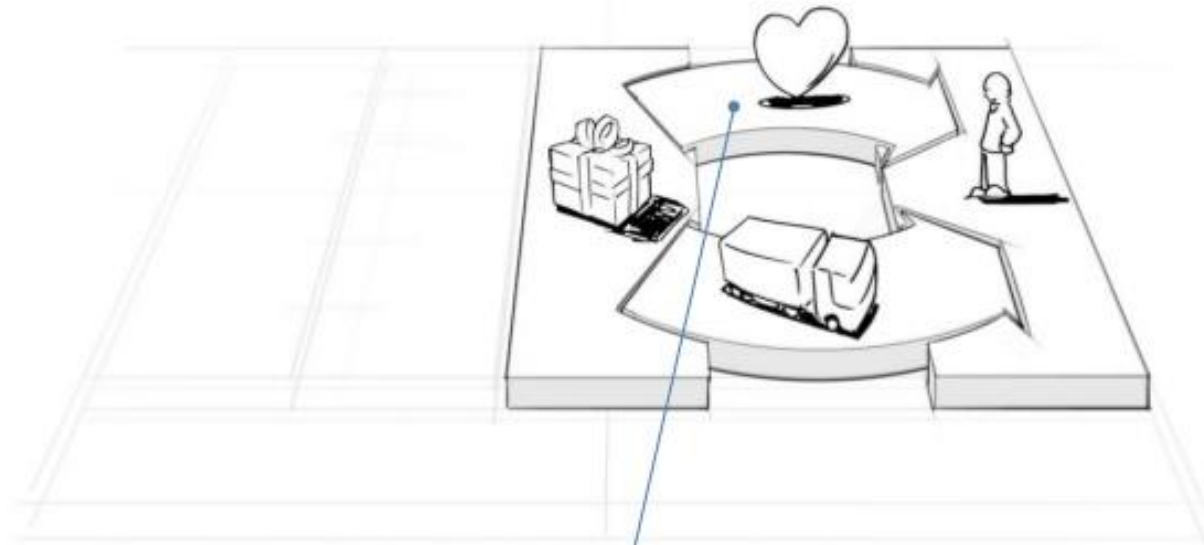
drawings by JAM

12

რა გზით მიდის პროდუქცია  
ორგანიზაციიდან კლიენტამდე?

ფიზიკური VS ვირტუალური  
როგორ უნდა გაიყიდოს?

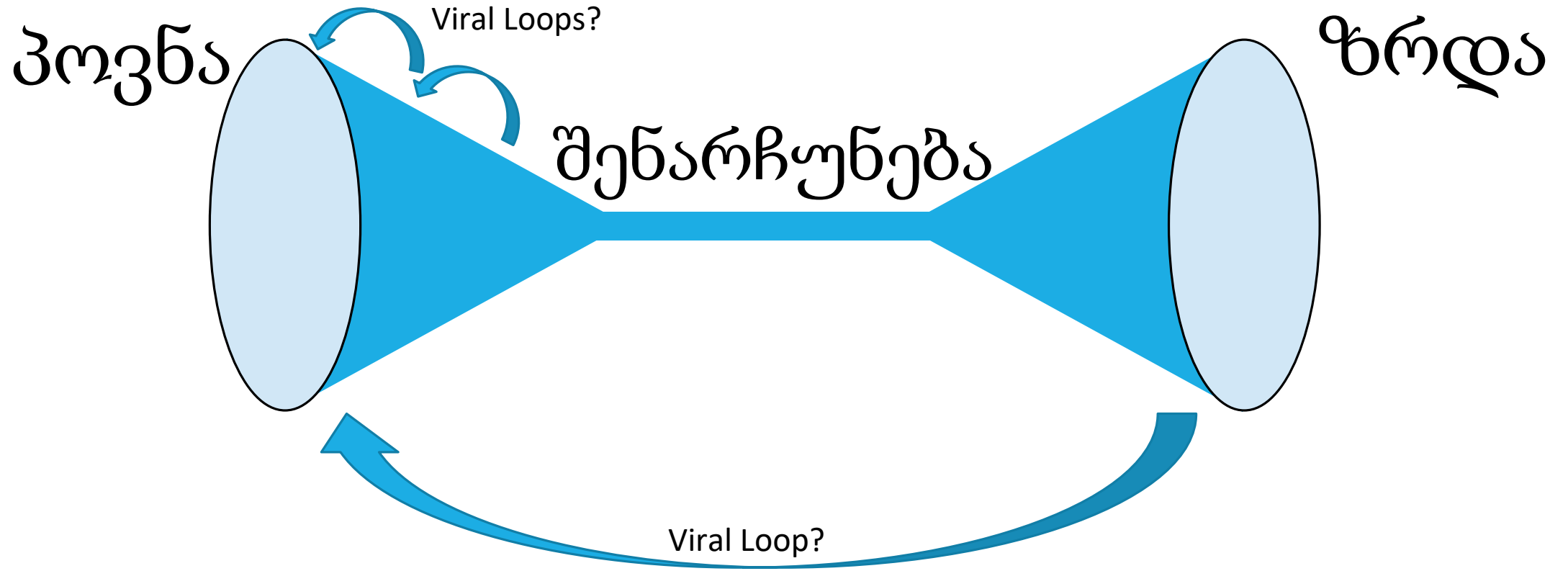
## კლიენტებთან ურთიერთობა



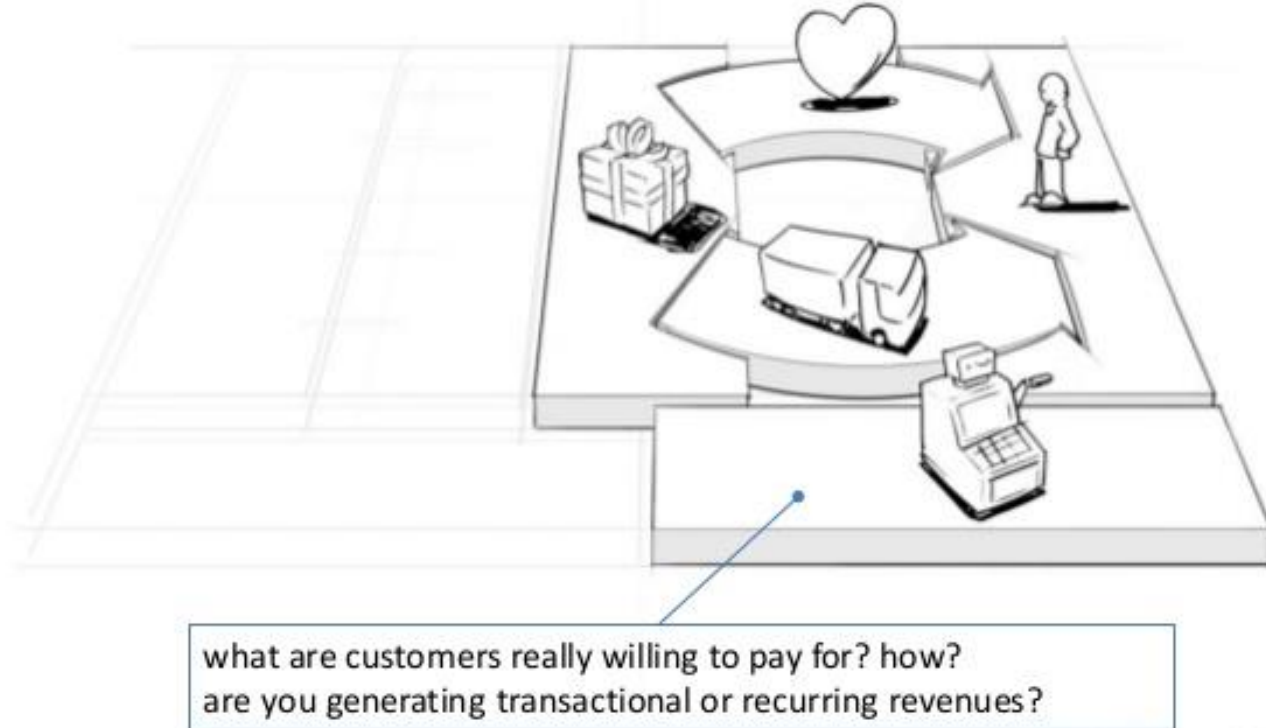
what relationships are you establishing with each segment?  
personal? automated? acquisitive? retentive?

drawings by JAM

როგორ პოულობენ, ინარჩუნებენ  
და ზრდიან კლიენტების რიცხვს  
ორგანიზაციები?



## შემოსავლის წყაროები



drawings by JAM

14

როგორ აკეთებს კომპანია ფულს  
თითოეული სამომხმარებლო  
სეგმენტისგან?

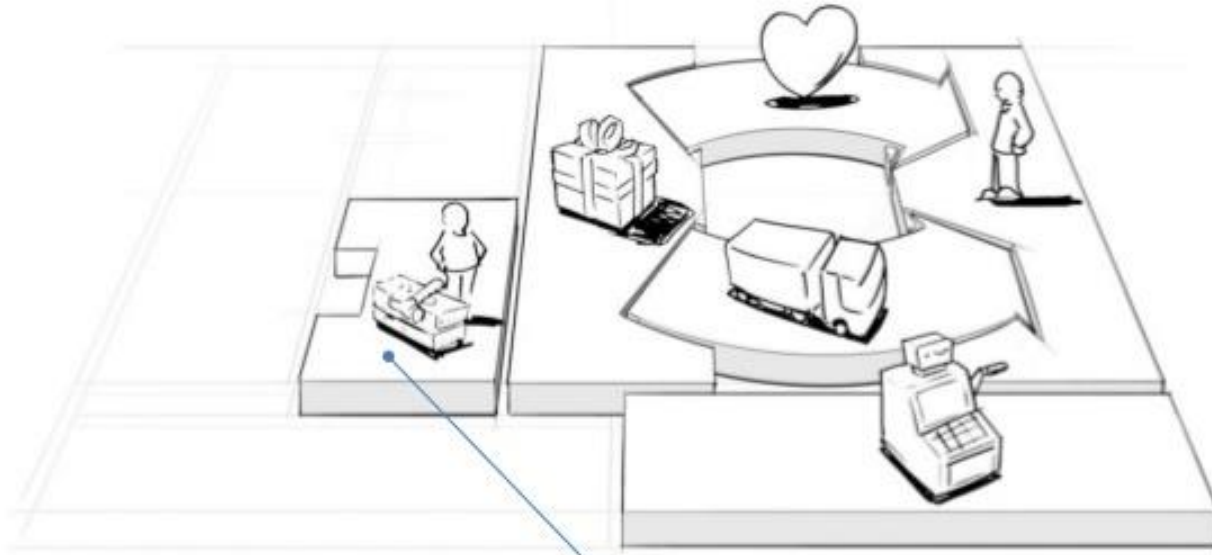
რა არის ის მექანიზმები რომლის  
მეშვეობითაც ორგანიზაცია  
შემოსავალს იღებს?

რა ღირებულებისთვის იხდის  
მომხმარებელი?

შემოსავლის მოდელი

ფასები

# მთავარი რესურსები



which resources underpin your business model?  
which assets are essential?

drawings by JAM

რა სჭირდება ორგანიზაციას?

ფინანსები

საწარმოო ადგილი

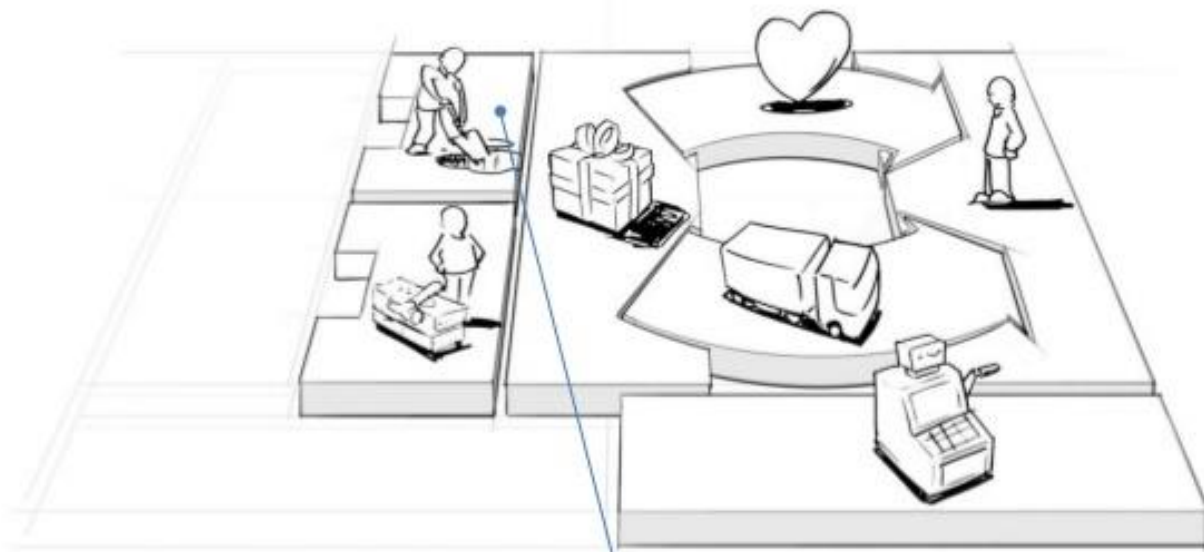
ინტელექტუალური საკუთრება

კლიენტთა სია

ადამიანური კაპიტალი

როგორ ვინარჩუნებთ მათ?

## მთავარი აქტივობები



which activities do you need to perform well in your business model? what is crucial?

drawings by JAM

16

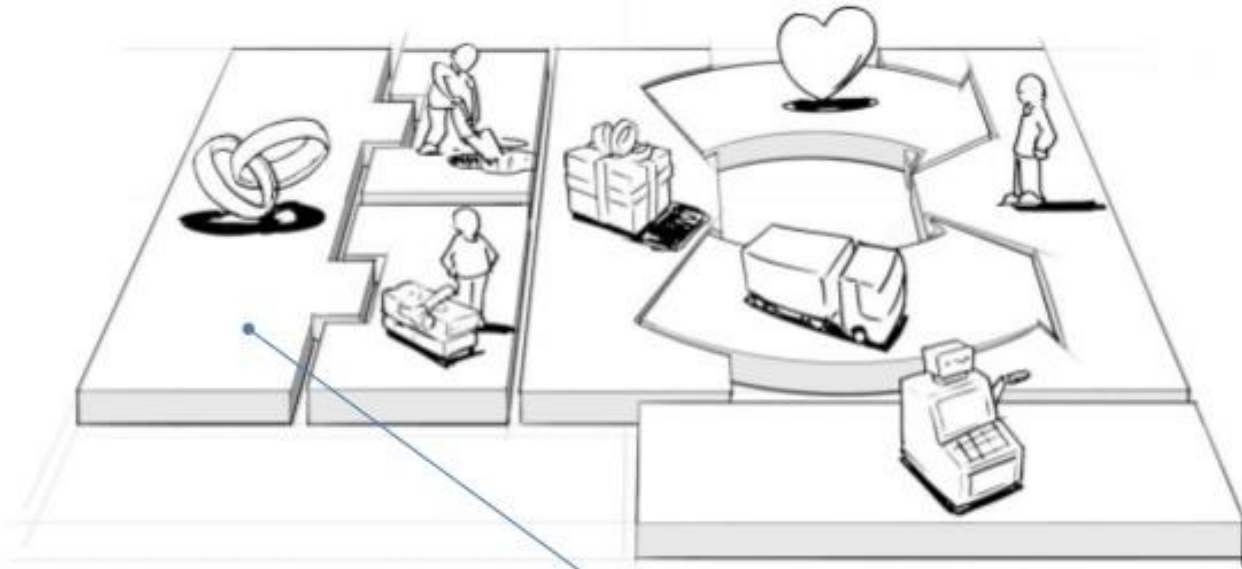
ვინ არიან მთავარი პარტნიორები/მომწოდებლები ორგანიზაციის მოდელის მუშაობისათვის?

რა აქტივობებს გაატარებენ ისინი და როდის?

როგორია ურთიერთობების სტრუქტურა?



## მთავარი პარტნიორები



which partners and suppliers leverage your model?  
who do you need to rely on?

drawings by JAM

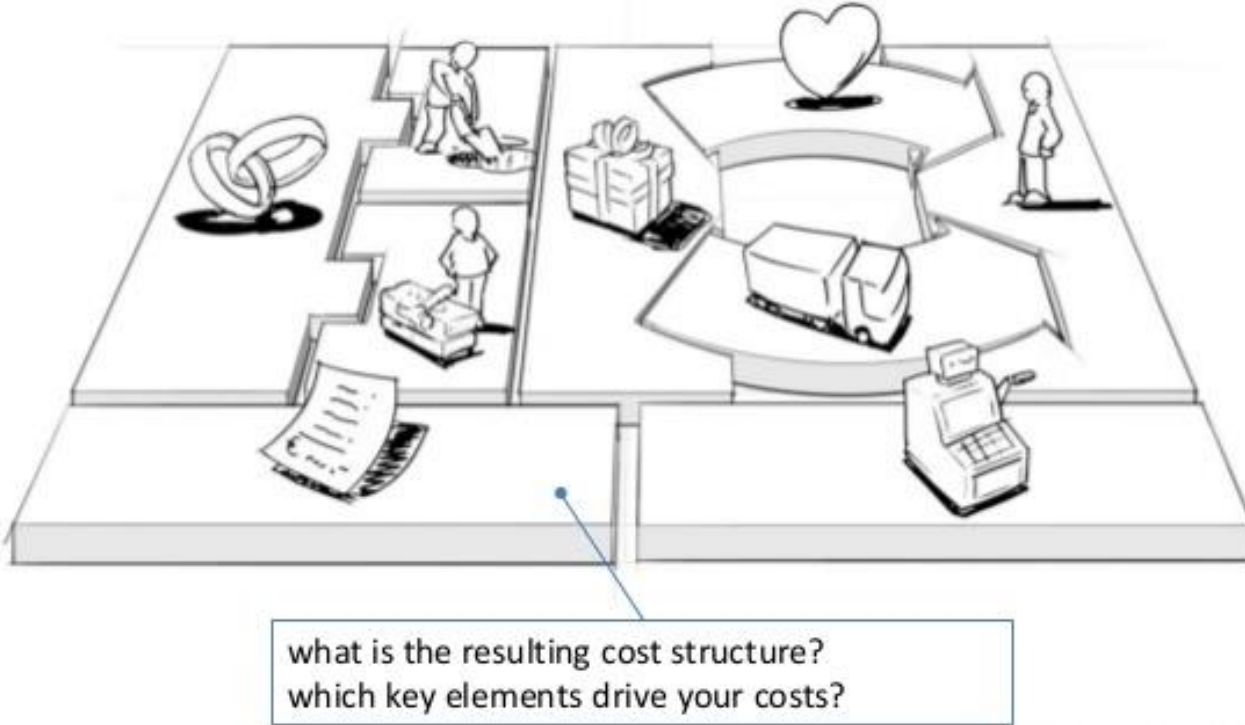
რა არის ყველაზე მნიშვნელოვანი რამ რაც კომპანიამ უნდა გააკეთოს ორგანიზაციის მუშაობისთვის?

წარმოება;  
პრობლემების მოგვარება  
მიწოდების ჯაჭვის მენეჯმენტი

რა არის ის მთავარი აქტივობები რომელთა ექსპერტიც კომპანია უნდა გახდეს?



# ფასების სტრუქტურა



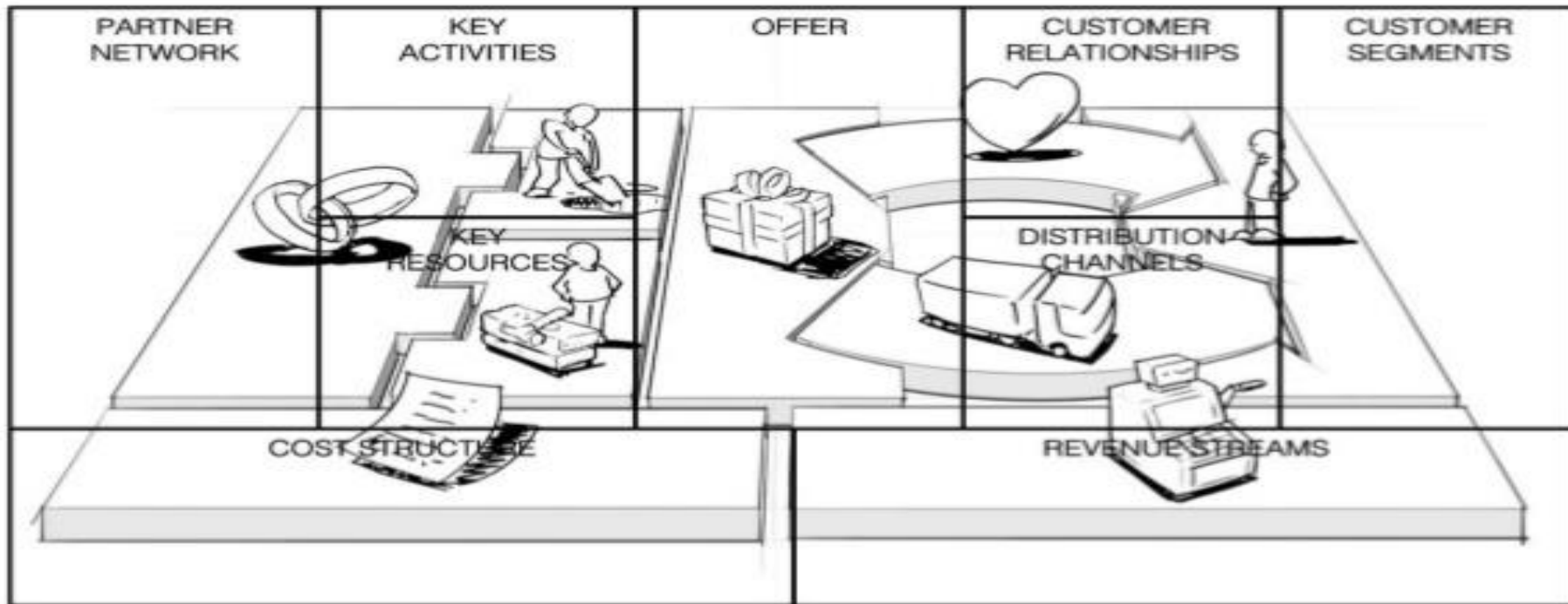
drawings by JAM

რა არის ის ფასები და დანახარჯები რომელიც ორგანიზაციას სჭირდება სამუშაოდ?

რომელია ყველაზე მნიშვნელოვანი ხარჯები? რომელია რესურსებია ყველაზე ძვირი? რომელი აქტივობებია ყველაზე ძვირი?

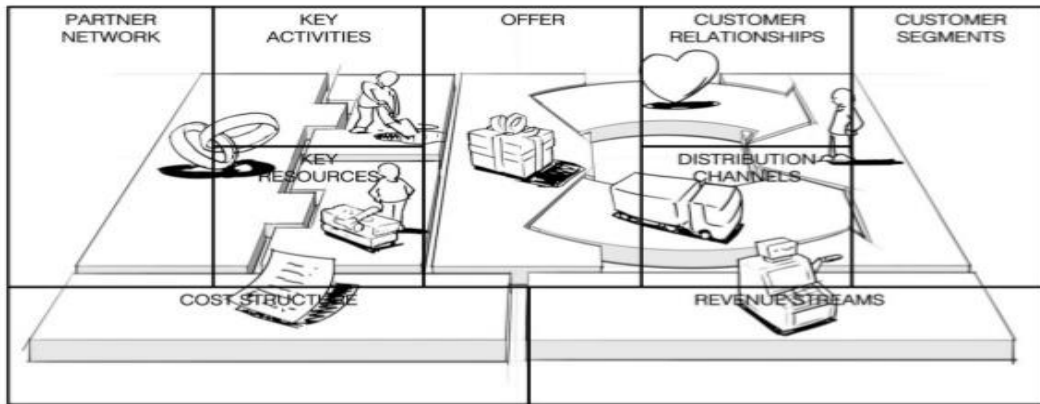
საბუღალტრო კითხვები: ფიქსირებული ხარჯები? ცვალებადი ხარჯები?

# Business Model Canvas



drawings by JAM

# Business Model Canvas



drawings by JAM



Example: Apple iPod/iTunes Business Model



① PLOT THE  
CANVAS  
ON A  
POSTER

② PUT THE  
POSTER ON  
THE WALL

③ SKETCH OUT  
YOUR BUSINESS  
MODEL

# ჯგუფური სამუშაო 1

- დაიყავით ჯგუფებად და აირჩიეთ კომპანია
- შექმენით კანვასის მოდელი
- წარმოადგინეთ თქვენი კანვასი

დისკუსია



## ჯგუფირ სამუშაო 2

გამოიყენეთ კანვასის მოდელი სტუ-ს/კილის „შემოქმედებითი ნაპერწკალის“ პროექტის შესასწავლად.

- დაიყავით ჯგუფებად
- შექმენით კანვასის მოდელი
- წარმოადგინეთ კანვასები - 10 წუთი

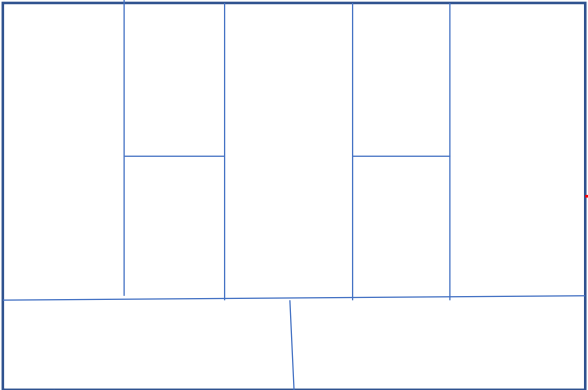
დისკუსია

# შემდგომ რა ხდება.....?

- უნდა შეამოწმოთ თქვენი მოდელის სისწორე კლიენტებთან, სანამ საბოლოო სახეს არ მისცემთ
- როგორც ჩვეულებრივ, შემდეგი ნაბიჯია:
- ბიზნეს გეგმა



# ბიზნეს გეგმა



ფინანსური ცხრილები

გარემოს ანალიზი

განხორციელების გეგმა

SWOT და გაურკვევლობის ანალიზი

## შეჯამება

### გუნდი

- ლიდერობის პროფილები
- რატომ ვართ გამარჯვებული გუნდი?

### ბიზნეს მოდელი

- ხედვა, მისია, ღირებულებები
- როგორ მუშაობს მოდელი
- ღირებული წინადადება
- სამიზნე ბაზრები
- მარკეტინგული გეგმა
- მთავარი რესურსები და აქტივობები

### ფინანსური ანალიზი

- თვითგამოსყიდვის წერტილი
- გაყიდვები
- კაპიტალის ხარჯვა
- სამუშაო ხარჯები
- დაფინანსების საჭიროებები

### გარემო

- ეკონომიკა
- ბაზრის ანალიზი
- კონკრუენტების ანალიზი
- უპირატესობის მოდელები

### იმპლემენტაცია

- პროექტები
- მთავარი საფუძვლები
- გზამკვლევი

### რისკების ანალიზი

- ფაქტორებისა და დაბრკოლებების შემც.
- წარმატების კრიტიკული ფაქტორები
- სპეციფიური რისკები და გადაწყვეტები

## შეჯამება

### დანართები



კანვასის ბიზნეს მოდელი არის მენეჯმენტისა და  
საწარმოო სტრატეგიული ინსტრუმენტი. რომელიც  
საშუალებას გაძლევს დაახასიათო, ააგო, შეამოწმო,  
გამოიგონო და დაასრულო ბიზნეს მოდელი

# სხვა გამოყენებები

- სტრატეგიის განსაზღვრა
- დაფა
- კონკურენციის გაგება
- პორტფოლიო ბიზნეს მოდელი
- ინოვაცია
- ახალი იდეების შბლონი
- კლიენტების გაგება
- განლაგება
- სტრატეგიული დიფუზია და თანაავტორობა
- საერთო ენა ფუნქციებს შორის
- განლაგება-ღირებულება:ინფრასტრუქტურა
- ინვესტირება
- შერწყმა და აღქმა
- გამოსვლის სტრატეგიები