

მენარმეობისთვის საქართველოში



წლიური მოხსენება  
საქართველო 2020

# ფუტკრები და კრაზანები: კრიზისთან მიდგომა

BPN Office  
TBILISI  
Georgia

როდესაც ფუტკარი ფრენისას შემთხვევით ფანჯარას დაეჯახება, მომდევნო რამდენიმე მცდელობა იმას ანდომებს, რამენაირად გაარღვიოს მინა და გაფრინდეს. ამ მცდელობისას კი ღონემიხდელი იღუპება. კრაზანა პირიქითაა, როგორც კი მინას შეასკდება, გაღწევის მეორე მცდელობისას იგივეს არ იმეორებს, არამედ მიუყვება მინას ღია ადგილის ძიებაში და როგორც კი გასასვლელს იპოვის, მიფრინავს.

კრიზისი ხშირად იმ დობით არსებობს ჩვენს ცხოვრებაში, რა დობითაც ჩვენ მას ვენიანადმდეგებით და გრძელდება მანამ, სანამ იმ მომენტს ვებლაუჭებით, რა მომენტშიც მარცხი განვიცადეთ და დანაკარგის უკან დაბრუნებას ვცდილობთ ახალი რეალობის გაცნობიერების, სიტუაციაზე მორგების და გამოსავლის ძიების ნაცვლად.

COVID-19-მა BPN - ის ყოველდღიურობა მნიშვნელოვანწილად შეცვალა. საკლასო სემინარები, პირადი გასაუბრებები და ქოუჩინგები პირისპირ რეჟიმში საგრძნობლად შეიზღუდა. ორგანიზაციას, რომლის გამორჩეული ნიშანი მომხმარებელთან პირადი კონტაქტი იყო, საკმაოდ დროის ინვესტირება მოუწია ახალი რეალობის გაცნობიერებისა და სემინარების და კონსულტაციების ონლაინ სივრცეზე მორგების თვალსაზრისით, რომ ახალი მეთოდებით დაპირისპირებოდა შექმნილ მდგომარეობას და COVID-19- ში ახალი შანსი დაენახა.

თუ კრაზანის მაგალითს მივყვებით, გასულ თვეებში ყველა სასემინარო მასალის გადაწყობა/გადამუშავება მოგვიწია. განვავითარეთ ონლაინ ფორმატი. შევუდექით ბიზნესისთვის რელევანტური სტატიების წერას. კომპანიის გუნდის წევრებისთვის ჩავატარეთ ქოუჩინგის სემინარი და დავენერგეთ ახალი CRM (მომხმარებელთან ურთიერთობის მენეჯმენტი) სისტემა. ბიზნეს გეგმის შედგენის და ფინანსური დაგეგმარების ვორკშოპების ონლაინ რეჟიმში შეთავაზებით რეგიონებში მცხოვრები მომხმარებლის გულიც მოვიგეთ.

რუტინა გვადუნებს, კრიზისი კი გვაფხიზლებს და ახალ ენერჯიას გვძენს. ეს უწონასწორობა წინსვლისკენ გვიბიძგებს. მინდა გაგამხნეოთ, რათა გამოიყენოთ ეს სიტუაცია სიახლის შესაქმნელად, გამოხვიდეთ მსხვერპლის როლიდან და აქტიური როლი ითამაშოთ მომავლის მშენებლობაში.



დანიელ მათური  
BPN Georgia-ს დირექტორი



## სოციალური მედია მარკეტინგის როლი ბიზნესებისთვის COVID-19-ის დროს

როგორი იქნება პოსტ COVID სიტუაცია სოციალური მედია მარკეტინგის მიმართულებით?! 2020-ში ვისწავლეთ, რომ შეუძლებელია იყო 100%-ით მზად ყველა საკითხთან მიმართებაში, რაც მომავალს უკავშირდება. ჩვენ შეგვიძლია ტენდენციების პროგნოზირება, სტრატეგიის შედგენა და დაგეგმვა, მაგრამ ამ ყველაფერთან ერთად მზად უნდა ვიყოთ იმისათვისაც, რომ შესაძლოა მოგვიწიოს მარკეტინგული და ბიზნეს სტრატეგიების ცვლილება შექმნილ ვითარებასთან მიმართებაში.

ბოლო თვეების განმავლობაში დიჯიტალ მარკეტინგის წარმომადგენლები იკვლევდნენ, თუ რა როლი შეასრულა ციფრულმა სამყარომ ბიზნესებისთვის პანდემიის დროს. სოციალური მედია გახდა შეუცვლელი კომპონენტი ჩვენს ყოველდღიურ ცხოვრებაში. სიტუაციამ, რომელმაც მოსახლეობა სახლებში გამოკეტა, კიდევ უფრო გაზარდა დატვირთულობა ონლაინ სივრცეში. ბიზნესები, იმისათვის რომ გადარჩენილიყვნენ, იძულებულები გახდნენ ფეხი აენყოთ შექმნილი ვითარებისთვის და მაქსიმალურად გაეზარდათ აქტიურობა ციფრულ სამყაროში.

გაგიზიარებთ რამოდენიმე რჩევას, თუ როგორ უნდა მოიქცეთ შექმნილ სიტუაციაში, იმისათვის რომ მომხმარებელმა არ დაგივიწყოთ და არ ჩაგანაცვლოთ თქვენი კონკურენტი:

- იყავით აქტიურები სოციალურ ქსელში,
- არ შეწყვიტოთ პოსტვა,
- გადით ლაივზე;
- დაარეკლამეთ საინტერესო ინფორმაცია;
- მართეთ ბლოგები, გაუზიარეთ თქვენი გამოცდილება მკითხველს;
- მომხმარებლებს შესთავაზეთ გათამაშებები,
- აქციები; მონაწილეობა მიიღეთ საქველმოქმედო ღონისძიებებში.



ანა აივაზიშვილი  
გაყიდვებისა და  
მარკეტინგის მენეჯერი



## 2020 წლის გამოწვევები

2020 წელი დიდი გამოწვევების - ბევრისთვის შანსების, ბევრისთვის კი საფრთხეების წლად იქცა. ასეთ პირობებში ციფრულმა სამყარომ კიდევ უფრო კარგად გამოავლინა საკუთარი შესაძლებლობები და მრავალი ბიზნესის ფუნქციონირების გაგრძელებას შეუწყო ხელი.

BPN-ი პანდემიის სანყის ეტაპზევე გადაერთო ონლაინ რეჟიმზე და სემინარებს და კონსულტაციებს ახალი ფორმატით სთავაზობს. ონლაინ სემინარების უპირობო უპირატესობა დისტანციის მოშლაა. ნებისმიერ მსურველს შეუძლია დაესწროს ჩვენს სემინარს და ისარგებლოს კონსულტაციებით მთელი ქვეყნის მასშტაბით. მეორე უპირატესობა ხელმისაწვდომობაა. ონლაინ ფორმატი ამცირებს კომპანიისთვის ტრანსპორტირების და სხვა ტიპის საორგანიზაციო ხარჯებს და სემინარის საფასურზე მომხმარებლების სასარგებლოდ ახდენს გავლენას. მესამე დადებითი მხარე კომფორტულობაა. სემინარის მონაწილე მისთვის სასურველი გარემოდან გვიერთდება. ონლაინ სემინარები დამსწრეთა ჩართულობის სიმცირის ხარჯზე ლაკონურობით და ხანმოკლეობითაც გამოირჩევა.

უპირატესობების მიუხედავად ონლაინ სემინარების მთავარი გამოწვევა ინტერაქტივის არარსებობაა. მსმენელი ონლაინ რეჟიმში პასიურად და ინკოგნიტოდ დარჩენას ამჯობინებს და თავს იკავებს აქტიურობისგან, რაც სესიას ცალმხრივს და არადინამიურს ხდის. მომხსენებელი ვერ გრძობს აუდიტორიას, ვერ ხედავს მის ემოციებს, რამდენად იგებს ახსნილ მასალას. ამგვარი სემინარი მოკლებულია თვალსაჩინოებებს. არსებობს კონცენტრაციის პრობლემაც. ბევრი მსმენელი სემინარებს სახლიდან ან სამსახურიდან ესწრება, რაც არ გამორიცხავს სხვადასხვა ხელისშემშლელ ფაქტორებს, რაც გონებას უფანტავს მას და მასალის ათვისებას ართულებს.

დადებითი და უარყოფითი მხარეების შეჯერებით BPN-ი უკვე გადაერთო ორივე ტიპის მომსახურებაზე ცოცხალ და ონლაინ აუდიტორიასთან, რითაც ის მრავალფეროვან და მის ინტერესებზე უფრო მეტად მორგებულ პროდუქტს სთავაზობს მომხმარებელს.



**ნინო მამადაშვილი**  
ბიზნეს აკადემიის  
ხელმძღვანელი



## BPN Georgia-ს პროგრამის მონაწილე

27 წლის მარიამი მეულესთან და მის ბიზნეს პარტნიორთან ერთად უკვე დიდი ხანია წარმატებით უძღვება სარეკლამო სააგენტოს «Flexmedia». მათ კომპანია 2001 წელს დააარსეს და საწყის ეტაპზე მაისურებზე ბეჭდვით იყვნენ დაკავებული. კომპანიას პრიმიტიულ პირობებში უწევდა საქმიანობა მოძველებული საბჭოთა ტრაფარეტული საბეჭდი დანადგარებით. მას შემდეგ კომპანიაც და პროდუქტების ასორტიმენტიც გაიზარდა. თანამედროვე იაპონური და ჩინური საბეჭდი მანქანების დახმარებით «Flexmedia» ნებისმიერი ფორმატის, ხარისხის და დანიშნულების ბეჭდურ სამუშაოებს ასრულებს. შეთავაზებული პროდუქტების ჩამონათვალში შედის დიდი ფორმატის საგამოფენო პლაკატები, ბანერები, სარეკლამო აბრები, დროშები, სტიკერები, ნაჭრის ჩანთები, ბროშურები, ბლოკნოტები, სავიზიტო ბარათები, სხვადასხვა ზედაპირის გრავირებული მასალა, ინდივიდუალურად დაბეჭდილი კალმები თუ ფინჯნები და ა.შ.

წარმოების მაღალი მოცულობის და ეფექტურად მომუშავე პერსონალის თუ აღჭურვილობის შედეგად კომპანია კონკურენტული ფასების შეთავაზებას ახერხებს. «Flexmedia» უზრუნველყოფს მომხმარებელთა მომსახურებას, როგორც თბილისში და მის შემოგარენში, ისე ქვეყნის მთელს ტერიტორიაზე. თუმცა რეგიონებში მეტად გააქტიურება მის სამომავლო გეგმებში პრიორიტეტულ ადგილს იკავებს. კომპანია ასევე ზრდის დანადგარების რაოდენობას, რაც დასაქმებულთა რაოდენობის ზრდის წინაპირობაა. კომპანია წარმატებით გაუმკლავდა კოვიდ 19-ით გამოწვეულ სიტუაციასაც, წარმოება მოარგო არსებულ ვითარებას და დამცავი ფარებისა და მაგიდის დამცავი ბარიერების წარმოება დაიწყო. ამით სამუშაო ადგილების შენარჩუნება შეძლო და მოიცვა მომხმარებელთა ახალი სეგმენტი. მარიამი აქტიურად ესწრება სემინარებს BPN-ში და იღრმავებს ცოდნას სხვადასხვა ბიზნეს საკითხებში.

მეულესთან და საქმიან პარტნიორებთან ერთად სარგებლობს ქოუჩინგებით. შეძენილ ცოდნას და გამოცდილებას კომპანიის განვითარებას ახმარს. ბიზნეს ცოდნით აღჭურვილი კადრებით კომპანია უფრო თამამად შეძლებს მომავალში მომზადებული დახვედეს ბაზრის გამოწვევებს.



მარიამ ყაზარაშვილი  
FLEXMEDIA-ს  
თანადამფუძნებელი



## BPN Georgia-ს პროგრამის მონაწილე

თუშეთში თუ მოხვდებით, აუცილებლად ესტუმრეთ Tusheti Bakery-ს, საცხობს და კაფეს, სადაც ია ბუჩაიძე გიმასპინძლებთ. ია პროფესიით გერმანისტია. 2015 წელს მან საკუთარი საცხოვრებელი სახლის ეზოში ჯერ პურის საცხობი, შემდეგ კი ღია კაფე გახსნა და მას შემდეგ უამრავ ქართველ და უცხოელ ტურისტს მასპინძლობს. აქ მისულ სტუმარს საოცრად თბილი გარემო, კეთილგანწყობილი მასპინძელი და უძველესი ქართული ხორბლის ჯიშისგან გამომცხვარ პურთან ერთად უგემრიელესი ტრადიციული კერძებიც ხვდება. ია დაუზარელად ცდილობს სტუმრებს გააცნოს თუშური კულტურა, ისტორია და ტრადიციები. დაინტერესებულ პირებს საშუალება აქვთ მონაწილეობა მიიღონ ადგილობრივი კერძების დამზადებაში, თუშური ხელსაქმის მასტერკლასებში. ამ გზით ია ცდილობს ფართო საზოგადოებისთვის გახადოს ცნობილი უძველესი თუშური ტრადიციები, თუშური გასტრონომია, თუშური ყოფაცხოვრება, რომლის განუყოფელი ნაწილიც არის მეცხვარეობა. ქალბატონი იას აზრით, სწორედ მეცხვარეობის უძველესი ტრადიციის შენარჩუნება/დაცვა ნიშნავს თუშეთის თვითმყოფადობის შენარჩუნებას. ამიტომაც ცდილობს საკუთარ სივრცეში ხელი შეუწყოს ადგილობრივი პროდუქციის, განთქმული თუშური გუდის ყველის, სხვა რძის პროდუქტების, ბოსტნეულის პოპულარიზაცია-რეალიზაციას. ამ გზით იას სურს, სტიმული მისცეს ადგილობრივ მეცხვარეებს და სხვა მეურნეებს, გააგრძელონ თავიანთი საქმე.

სამომავლოდ ქალბატონ იას დაგეგმილი აქვს ტრადიციულ თუშურ ნაგებობაში მრავალფუნქციური სივრცის მონაცობა, სადაც ზემოთ აღნიშნულ ყველა აქტივობასთან ერთად ფოლკლორულ-შემეცნებითი შეხვედრებიც მოეწყობა, რათა ერთის მხრივ ტურისტებს ჰქონდეთ შესაძლებლობა გაიცნონ თუშური კულტურა, მეორეს მხრივ კი ადგილობრივებს ჰქონდეთ წვდომა სხვადასხვა კულტურულ-საგანმანათლებლო ღონისძიებებზე.



ია ბუჩაიძე

Tusheti Bakery-ს მმართველი



## რა აზრის არიან ჩვენი პროგრამის მონაწილეები BPN-ზე



«აქ ცდილობენ, რომ ნამდვილად მოგცენ ცოდნა. მადლიერი ვარ ყველაფრისთვის. მე მჯერა, თქვენი დახმარებით და თქვენთან მიღებული ცოდნით შევძლებ jolo.ge გავუტოლო ამ სფეროში არსებულ წამყვან კომპანიებს მომდევნო წლების განმავლობაში.»

**მედეა თავბერიძე** - ინტერნეტ ჟურნალის „ჟოლოს,, დამფუძნებელი.



«მომეწონა, რომ პრეზენტაციების გაკეთების შესაძლებლობა მოგვეცა. პროფესიონალი გუნდი ხართ, პრაქტიკაზე ორიენტირებული, მოწესრიგებული და პოზიტიური.»

**ლანა ლაგვილავა** - ტრენინგ ცენტრი.



««ძალიან კარგი და ნაყოფიერი ხუთი დღე იყო. განსაკუთრებით მომეწონა ის, რომ ტრენინგი განკუთვნილი იყო როგორც დამწყებთათვის, ასევე ამ სფეროში გამოცდილი ადამიანებისთვის. ეს იყო ცოდნის განახლებისა და კვალიფიკაციის ამაღლებისთვის საუკეთესო საშუალება. მადლობა ანას და ორგანიზატორებს.»

**ანა ზერაგია** - One Story-ის თანადამფუძნებელი.





«ბიზნეს გეგმა პარტნიორთან ერთად დავწერე, რაც დამეხმარა, თავი მეგრძნო მასთან ერთად ერთ ტალღაზე. ჩვენ იძულებული გავხდით ბიზნეს იდეებზე ერთად გვეფიქრა. ამ გზით დავინახეთ ერთმანეთის დამოკიდებულება ბიზნესისადმი. ამ გზით შევისწავლე, როგორ აზროვნებდა ის.»

**ირაკლი ახალაძე**

**ჰაბმშენი**

BPN Georgia  
გ. ახვლედიანის 5.  
0108 თბილისი

032 2 92 20 26 / 599 87 93 41  
info@bpngeorgia.ge  
www.bpngorgia.ge

 BPN Georgia  
 bpngeorgia