

მენარმეობისთვის საქართველოში



წლიური მოხსენება
საქართველო 2021

ახალი რეალობა

BPN Office
TBILISI
Georgia

ექვგარეშეა, რომ კოვიდ პანდემიამ ჩვენი სამომხმარებლო და ყოველდღიური ქცევა სამუდამოდ შეცვალა. უკვე ორი წელია პანდემია მძვინვარებს და ყველა ვამჩნევთ, რომ ბევრი რამ აღარასოდეს იქნება ძველებურად. ბევრმა ბიზნეს მოდელმა დროებით მაინც დაკარგა მნიშვნელობა. ზოგიერთმა კი პირიქით, პროგრესი განიცადა.

BPN Georgia - ს პროგრამის მონაწილეებსაც მოუწიათ «ახალ რეალობაზე» მორგება და საკუთარი ბიზნეს მოდელის შეცვლა. დიდ უმრავლესობას ეს წარმატებით გამოუვიდა, რაც ცხადყო ამ პერიოდში ჩატარებულმა ქოუჩინგებმა და კონსულტაციებმა.

ჩემთვის სასიამოვნო ფაქტი იყო მაგალითად, როგორ მოახერხა მოკლე დროში კომპანია «დელიკატომ» გამართული ვებ გვერდის შექმნა, რომ სახლში გამოკეტილ მოქალაქეებს შესძლებოდათ სუფრისთვის მზაკერძების შეკვეთა. გამომცემლობა «ნიგნიერმაც» კოვიდ პანდემიამდე რამდენიმე ნაკლებ ცნობილი ავტორი აღმოაჩინა და ყოვლისმომცველი მომსახურებით საკუთარი ნაშრომების გამოქვეყნების შანსი მისცა.

პანდემიამდე ძირითადად უცხოელ მომხმარებელზე ორიენტირებული სამკაულების მწარმოებელი კომპანია «ცვარა» ახალი კოლექციით უკვე ქართველი მომხმარებლების მოთხოვნილებებსაც მოერგო და ამასთანავე ონლაინ გაყიდვებიც შემოგვთავაზა. სასტუმროებმა კი ეს პასიური პერიოდი სარემონტო სამუშაოების ჩასატარებლად გამოიყენეს. ეს მხოლოდ მცირე ჩამონათვალია BPN GEORGIA - ს პროგრამის მონაწილე ბიზნესებისა, რომელთაც სწრაფი ადაპტირება მოახდინეს ახალ გარემოებებთან და წარმოქმნილ კრიზისში შანსების ამოცნობით ახალი ორიენტირი აიღეს ბიზნეს საქმიანობაში.

მიუხედავად იმისა, რომ ნაკლებად პროგნოზირებადია, რას მოგვიტანს კიდევ „ახალი რეალობა“, ერთი რამ ცხადია: პანდემიის წყალობით ჩვენ ყველამ ბევრი ცოდნა შევიძინეთ, რომელმაც უფრო ძლიერ და მოქნილ პიროვნებებად ჩამოგვავალიბა.

სიხარულით ველი 2022 წელს და ჩვენს ერთობლივ მუშაობას!



დანიელ მათური
BPN Georgia-ს დირექტორი

2020 *This Is What Happens In An Internet Minute*



2021 *This Is What Happens In An Internet Minute*



სოციალური მედია მარკეტინგი 2021-ში

ბიზნესის სტრატეგი მაიკლ პორტერი ამბობს: „ინტერნეტი წარმოადგენს მძლავრ ისტრუმენტს, რომელიც შეიძლება გონივრულად ან არაგონივრულად გამოვიყენოთ პრაქტიკულად ნებისმიერ დარგში და ყველა სტრატეგიაში. იმისათვის, რომ კომპანიებმა შეინარჩუნონ კონკურენტუნარიანობა, მათ უნდა მოახდინონ ინტერნეტტექნოლოგიებისა და ელექტრონული მარკეტინგის დანერგვა თავიანთ სტრატეგიასა და ტაქტიკაში“.

ინტერნეტტექნოლოგიების საჭიროება და მისი აქტიურად გამოყენების აუცილებლობა კიდევ უფრო მკაფიოდ დაგვანახა კოვიდ პანდემიით გამოწვეულმა სიტუაციამ, რადგან გაყიდვების დიდი ნაწილი სწორედ ინტერნეტ გაყიდვებს უჭირავს. წინა წელთან შედარებით 2021-ში კიდევ უფრო მეტი აქტივობა შეინიშნებოდა სოციალური ქსელის ყველა პლატფორმაზე. ონლაინ სივრცეში გამოჩნდნენ ისეთი კომპანიებიც კი, რომლებიც აქამდე მკაფიოდ ამბობდნენ, რომ მათი ბიზნესისთვის არარეალური იყო ონლაინ გაყიდვები, რადგან მომხმარებელი აუცილებლად ადგილზე უნდა გასცნობოდა პროდუქციას.

BPN Georgia-ს პროგრამის მონაწილეები, როგორც გასულ წელს, წელსაც აქტიურად სარგებლობდნენ ბიზნეს კონსულტაციებით/რჩევებით - სოციალური მედია მარკეტინგის კუთხით.

მათთვის პრიორიტეტული თემები კი შემდეგ საკითხებს მოიცავდა:

- რომელი სოციალური ქსელი იყო მათი ბიზნესისთვის რელევანტური;
- სჭირდებოდა თუ არა მათ ბიზნეს რებრენდინგი;
- როგორ დაეგეგმათ და განეხორციელებინათ მარკეტინგული კვლევები;
- ვინ წარმოადგენდა მათ პოტენციურ აუდიტორიას და როგორ დაემყარებინათ კომუნიკაცია მათთან;
- რომელი სარეკლამო ინსტრუმენტი იყო მათი ბიზნესისთვის ეფექტური, როგორც ტრადიციულ ასევე ციფრულ სამყაროში;
- როგორ დაკავშირებოდნენ Facebook და Google Support-ს.



ანა აივაზიშვილი
გაყიდვებისა და
მარკეტინგის მენეჯერი



რატომ შეიქმნა სემინარი „ნეირომარკეტინგი და გაყიდვები“

თანამედროვე მცირე ბიზნესი დიდი გამოწვევების წინაშე დგას. მკაცრი საბაზრო პირობების თუ მზარდი კონკურენციის გამო მმართველები უმეტესწილად კონცენტრირებული არიან ახალი კონკურენტული პროდუქტის შექმნაზე, ხარისხის გაუმჯობესებაზე, სარეალიზაციო ბაზრების მოძიებაზე, ფინანსურ მხარეზე და ყურადღების მიღმა რჩებათ ისეთი საკითხები, როგორცაა მომხმარებელთან ემოციური კავშირის დამყარება, მათ შთაბეჭდილებებზე ზრუნვა, ბაზარზე პროდუქტის ხარისხობრივი და ფუნქციონალური ფაქტორების გარდა კიდევ სხვა თვალშისაცემი მახასიათებლებით გამორჩევა და პროდუქტის ირგვლივ ისეთი ისტორიის შექმნა, რომელიც აიყოლიებს და დააინტერესებს მომხმარებელს.

მარკეტოლოგები თუ ბრენდის სპეციალისტები დიდი ხანია აღარ დაობენ გაყიდვებში ემოციური კომპონენტის უმნიშვნელოვანეს როლზე და ბრენდის შენების აუცილებლობაზე, რომელიც მომხმარებელთან ემოციური კავშირის დამყარებას და კომპანიის მთავარი სათქმელის მომხმარებელამდე ემოციურად მიტანას გულისხმობს, რომელთანაც მომხმარებელი თავს გააიგივებს.

რაკი მცირე ბიზნესები ხშირად როგორც მატერიალური, ისე ადამიანური თუ ინტელექტუალური რესურსების დეფიციტს განიცდიან, თვლიან, რომ ბრენდის და ბრენდინგის კომპონენტების ჩამოყალიბება მხოლოდ პროფესიონალების ჩარევით არის შესაძლებელი, რაც ძვირი ფუფუნებაა. ჩემი მიზანი იყო მეჩვენებინა მათთვის, რომ კრეატიულობის ხარჯზე საკუთარი ინტელექტუალური თუ მოკრძალებული ფინანსური სახსრებითაც არის შესაძლებელი ეს ყოველივე და შევქმენი სემინარი, რომელიც აერთიანებს ნეირომარკეტინგის და გაყიდვების თემატიკას ბრენდინგის ელემენტებით. აქ მონაწილე ეცნობა სხვადასხვა ფსიქოლოგიურ თუ მარკეტინგულ ინსტრუმენტებს, რომელიც ხელს უწყობს ბრენდის ფორმირებას, კომპანიის ცნობადობის ზრდას და ამით გაყიდვების სტიმულირებას, მომხმარებელში ემოციური გრძნობების აღძვრას და კომპანიის პოზიტიური იერსახის შექმნას.



ნინო მამადაშვილი
ბიზნეს აკადემიის
ხელმძღვანელი



კოლაბორაცია და ახალი პროექტები

გასულმა რთულმა წელიწადმა კიდევ ერთხელ დაგვანახა, რაოდენ მნიშვნელოვანია ურთიერთპარტნიორობა სხვადასხვა ტიპის საერთაშორისო, თუ ფინანსურ ინსტიტუტებს შორის, რათა ერთობლივად მხარი დავუჭიროთ ქართულ მცირე და საშუალო მენარმეებს სირთულეების დაძლევაში.

2021 წლის მარტის თვიდან ფონდი აქტიურად შეუდგა ახალი პარტნიორებისა და პროგრამის მონაწილეების მოძიებას. ამ მიზნით გავააქტიურეთ შეხვედრები და საქმიანი ურთიერთობები როგორც ფინანსურ ინსტიტუტებთან, ასევე სხვადასხვა ბიზნეს ასოციაციებთან და საერთაშორისო ფონდებთან და დონორ ორგანიზაციებთან.

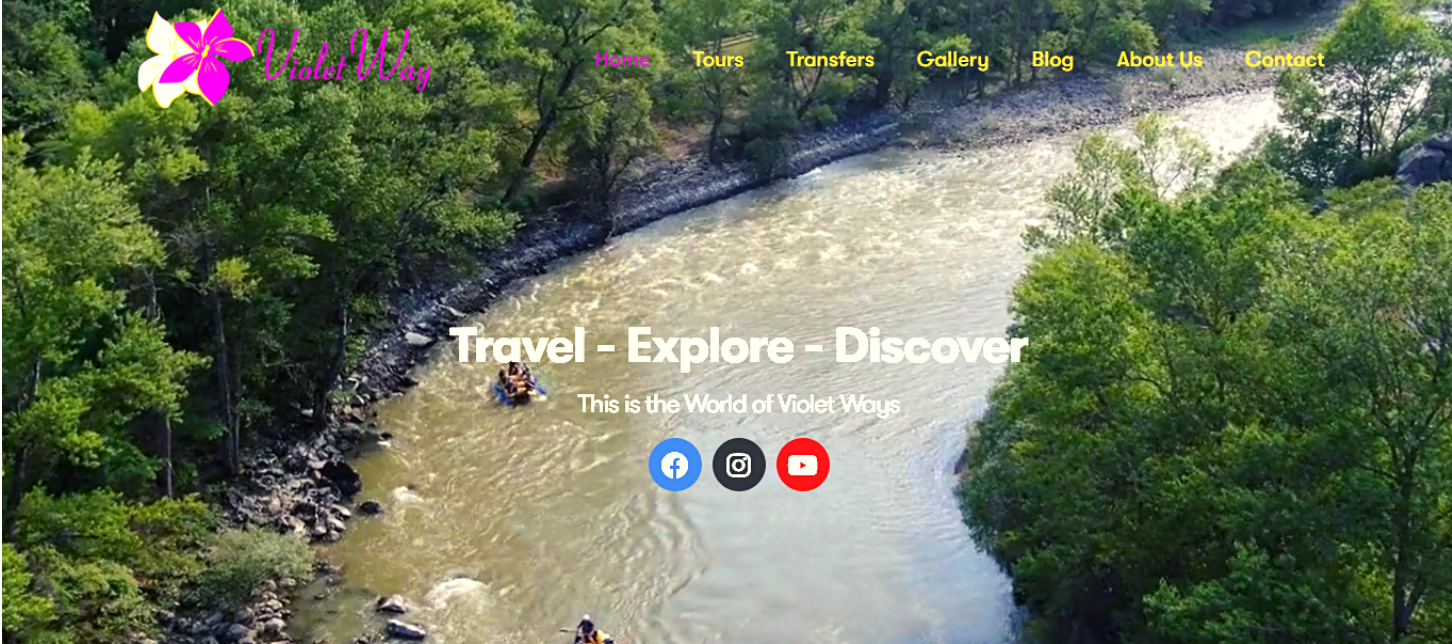
BPN Georgia-მ და VTB ბანკმა ხელი მოაწერეს ურთიერთთანამშრომლობის მემორანდუმს, რომლის ფარგლებშიც წელიწადში VTB ბანკის მინიმუმ 5 ბიზნეს კლიენტი გახდება BPN Georgia-ს პროგრამის მონაწილე, სადაც მათ მიეცემათ საშუალება გაიღრმავოს ბიზნეს განათლება და განავითაროს ბიზნესი ადგილობრივი და საერთაშორისო ექსპერტებისა და ფონდის მიერ შემუშავებული პროგრამის დახმარებით.

2021 წლის სექტემბერში საფუძველი ჩაეყარა BPN Georgia-სა და ევროკავშირის პროექტ SPARK-ის თანამშრომლობას. ამ პარტნიორობის ფარგლებში SPARK-ის პროექტის მიერ შერჩეული მონაწილეები დაესწრებიან BPN Georgia-ს მიერ ორგანიზებულ ვებინარებზე. მათ ასევე საშუალება აქვთ მიიღონ ბიზნეს კონსულტაცია BPN Georgia-ს შვეიცარიელი ექსპერტის მიერ მათთვის სხვადასხვა საინტერესო თუ პრობლემატურ საკითხებზე. მოწვეული საერთაშორისო ექსპერტები 2021 წელსაც აქტიურად განაგრძობენ აქტუალურ ბიზნეს თემებზე ონლაინ სემინარების ჩატარებას, სადაც გერმანიის ეკონომიკური გაერთიანების (Deutsche Wirtschaftvereinigung) წევრებს საშუალება აქვთ დაესწრონ და მიიღონ სასარგებლო კონსულტაციები.

ფონდი აგრძელებს მოლაპარაკებას ფინანსურ ინსტიტუტებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან, რის შედეგადაც მომავალშიც საინტერესო დისკუსიებსა და ღონისძიებებს შევთავაზებთ მცირე და საშუალო ზომის ბიზნესებს.



თია თაბაგარი
ბიზნეს კონსულტანტი



Travel - Explore - Discover

This is the World of Violet Ways



Violet Ways - გამონვევებით და დაუვინყარი შთაბეჭდილებებით სავსე გზა

Covid 19-მა უამრავი ბიზნესი გამონვევების წინაშე დააყენა, ბევრი აგერ უკვე 2 წელია გადარჩენისთვის იბრძვის. განსაკუთრებით მძლავრად ეს ყველაფერი ტურიზმის სფეროს შეეხო და არაერთი სასტუმრო, რესტორანი, ტურისტული სააგენტო სრულიად შემოსავლის გარეშე დარჩა. გადარჩენენ ისეთები, ვინც ადაპტირება მოახერხა. Violet Ways ერთ-ერთი იმ ტურისტულ კომპანიათაგანია, რომლის დამფუძნებელმა, ვიოლეტა აროშიძემ, შეძლო ბაზარზე არსებულ გამონვევებს გამკლავებოდა, მათში საკუთარი შანსები ამოეკითხა, მორგებოდა არსებულ რეალობას და რეგულაციების გათვალისწინებით ადგილობრივი და უცხოელი სტუმრებისთვის არაერთი დაუვინყარი ტური შეეთავაზებინა.

ვიოლეტა უკვე რამოდენიმე წელია ტურისტულ საქმიანობას ეწევა. საკუთარი დიდი გამოცდილება ამ სფეროში, პროფესიონალი კადრები გუნდში, პასუხისმგებლობის უმაღლესი გრძნობა და უდიდესი სურვილი, გახადოს სტუმრის თითოეული დღე ჯადოსნური, აძლევს მას საშუალებას Violet Ways-ის შემეცნებითი, ექსტრემალური, გასართობი, კულინარიული, ღვინის და ა.შ. ტურები მართლაც დაუვინყარი გახდეს ქართველი თუ უცხოელი სტუმრებისთვის.

ვიოლეტა აროშიძეს დიდი გეგმები აქვს. მან იცის, რომ მარტივი არ იქნება ამ გეგმების რეალობად ქცევა, მაგრამ საქმის სიყვარული და რწმენა იმის, რომ თუ სირთულეებს არ შევუშინდებით, ყოველთვის განვითარებაზე ვიქნებით ორიენტირებული, წინ გააზრებული და დაგეგმილი ნაბიჯებით ვივლით, ნებისმიერ გამონვევას გავემკლავდებით და მიზნებსაც სისრულეში მოვიყვანთ.

BPN Georgia წარმატებებს უსურვებს ვიოლეტას და ბევრ ბედნიერ, კმაყოფილ სტუმარს Violet Ways-ს!



მეგი მაისურაძე

მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელმძღვანელი



რა აზრის არიან ჩვენი პროგრამის მონაწილეები BPN-ზე



«ვისაც სურს კომპანიის ციფრული ტრანსფორმაცია, გაყიდვების და ცნობადობის ზრდა, აუცილებლად BPN Georgia - ს უნდა ემეგობროს. მადლობა და წარმატებები თქვენს გუნდს.»

გიორგი სრესელი - „Eco Wood“-ის მარკეტინგის მენეჯერი.



«ძალიან დიდი მადლობა, თქვენი წყალობით გავიზარდე, ძალიან ბევრი რამ ვისწავლე. საკუთარ თავსაც ვამჩნევ, რომ უფრო თავდაჯერებული გავხდი. როცა საქმე ჩემს ბიზნესს ეხება, უკეთ ვწერ, უკეთ ვამბობ, უკეთ მიმყავს სათქმელი ბოლომდე!»

რიმა ბოლქვაძე - სასტუმრო Rima's Village Home - ის მეპატრონე.



«თქვენს მიერ ორგანიზებული სემინარების მიმდინარეობისას იგრძნობა თავდაუზოგავი შრომა. გააზრებულად და მიზანმიმართულად ამზადებთ ყველა სემინარს მსმენელთა კონკრეტული წრისთვის. ეს თქვენი გუნდის ერთობლივი მუშაობის და თითოეული თქვენგანის პროფესიონალიზმის დამსახურებაა. თანმიმდევრულობა, მოწესრიგებულობა და მიზნის მიღწევის გულწრფელი სურვილი სახეზეა და სათანადო შედეგსაც იძლევა მსმენელისთვის. აღსანიშნავია არაჩვეულებრივი თარგმანი, დახვეწილი მეტყველება და გადმოცემის უნარი. უღევ წარმატებას გისურვებთ!»

თამთა მამაიაშვილი - სს „ხალიკ ბანკი საქართველო“ - ს იურისტი.



«BPN Georgia - ში შეგიძლია მოწინავე ევრო-
პული ქვეყნის - შვეიცარიის გამოცდილების და
ცოდნის გაზიარება.»



დავით ბაქარაია

კომპანია "დელიკატოს"

დამფუძნებელი

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