ელექტრონული განაცხადისა და ბიზნეს მოდელის ფორმის ველები

ზოგადი ინფორმაცია პოტენციურ ბენეფიციარზე

- *იურიდიული სტატუსი*

1. *იურიდიული პირი*
   - სამეწარმეო სტატუსი
   - კომპანიის დასახელება
   - კომპანიის საიდენტიფიკაციო ნომერი
   - კომპანიის იურიდიული მისამართი
   - კომპანიის ფაქტობრივი მისამართი
   - მობილური ტელეფონის ნომერი
   - დამატებითი ტელეფონის ნომერი
   - ელექტრონული ფოსტა

2. *ინდივიდუალური მეწარმე*
   - ბენეფიციარის სახელი
   - ბენეფიციარის გვარი
   - ბენეფიციარის სქესი
   - ბენეფიციარის დაბადების თარიღი
   - ბენეფიციარის პირადი ნომერი
   - მობილური ტელეფონის ნომერი
   - დამატებითი ტელეფონის ნომერი
   - იურიდიული მისამართი
   - ფაქტობრივი მისამართი

განსახორციელებელი პროექტის ადგილმდებარეობა

- რეგიონი
- მუნიციპალიტეტი
- ქალაქი/სოფელი/დაბა
- მისამართი
- მიწის ნაკვეთის საკადასტრო კოდი

ინფორმაცია განსახორციელებელი პროექტის შესახებ

- პროექტის დასახელება

- მომხმარებელთა სეგმენტი

ვინ არიან მომხმარებლები? საჭიროების შემთხვევაში, დაყავით მომხმარებელთა სეგმენტები (მაგალითად, პროდუქტის / მომსახურების ან იმ პროდუქციის / მომსახურების პაკეტის მიხედვით, რომლის შეთავაზებასაც აპირებთ). თითოეული სეგმენტისთვის შექმენით ტიპური მომხმარებელის პორტრეტი (მაგ., მუნიციპალიტეტში მდებარე საშუალო ასაკის ქალები, რომლებიც…). შეაფასეთ ბაზრის ზომა (თითოეული სეგმენტისთვის), ანუ, რამდენი ადამიანია წარმოდგენილი ამ „ტიპური მომხმარებლისგან“ და რამდენი შეიძლება გახდეს თქვენი მომხმარებელი.

- მომხმარებლისთვის შექმნილი ღირებულება

თითოეული იდენტიფიცირებული მომხმარებლის სეგმენტისთვის მკაფიოდ დაადგინეთ რა არის მათი რეალური პრობლემა, რა ღირებულების მატარებელია მათთვის ამ პრობლების გადაჭრა? როგორ გადაჭრის თქვენი გამოსავალი (პროდუქტი ან მომსახურება) ამ პრობლემას, რა არის თქვენი პროდუქტის/მომსახურების უნიკალური ღირებულება მომხმარებლისთვის? რა განსხვავებაა და რა უპირატესობა გააჩნია თქვენ მიერ შეთავაზებულ პრობლემის გადაჭრის გზას კონკურენტებთან შედარებით?

- მიწოდების არხები

როგორ ხდება მომხარებილსთვის შექმნილი ღირებულების (პროდუქტის / მომსახურების) მიწოდება შერჩეული სეგმენტისთვის? რა არხებით გსურთ მიაწოდოთ პროდუქტი/მომსახურება თქვენს მომხმარებელს? იქნებით პირდაპირი მიმწოდებელი? თუ გამოიყენებთ სხვებს პროდუქტის/მომსახურების მისაწოდებლად? იგეგმება თუ არა გაყიდვების შემდგომი მხარდაჭერა დამატებითი სერვისების შეთავაზების სერვისებით (გარანტია; წუნდებული პროდუქციის დაბრუნება და ა.შ.).

- მომხარებელთან ურთიერთობა

როგორ აპირებთ მომხარებელთა ბაზის შექმნას, მის ეტაპობრივ ზრდას და შენარჩუნებას? დაგეგმილია თუ არა შეთავაზებული პროდუქტის/სერვისის შესახებ დამატებით ინფორმაციის/საჭირო ცოდნის მიწოდება (სერვისიდან/პროდუქციიდან მაქსიმალური სარგებლის მიღებად). იქნება თუ არა გაყიდვების შემდგომი უკუკავშირი, რომელიც არის საშუალება მომხმარებელმა შეაფასოს თქვენი პროდუქტი / მომსახურება.

პროდუტის/სერვისის შექმნისას რამდენად გათვალისწინებული იქნება მომხარებლისგან მიღებული ინფორმაცია მათი საჭიროებების გათვალისწინებით?

- შემოსავლის ნაკადი

შერჩეული მომხმარებელთა სეგმენტისთვის რა პერიოდულობით და რა ფასად იგეგმება თითოელი პროდუქტის/სერვისის მიწოდება? აღწერეთ რამდენს იხდის შერჩეული მომხმარებელთა სეგმენტი კონკურენტი პროდუქტების/სერვისებისთვის და რა თანხის გადასახდელად არიან მზად თქვენ მიერ შეთავაზებული პრობლემის გადაჭრის გზისთვის (შექმნილი მომხარებელთა ღირებულება/სერვისი/პროდუქტი).

- ძირითადი რესურსები

რა რესურსების ფლობა/გამოყენებაა მნიშვნელოვანი იმისთვის, რომ თქვენ მიერ შექმნილი პროდუქტი/სერვისი იყოს მომხმარებლისთვის ღირებული და პასუხობდეს მათ საჭიროებებს (გამოყავით ძირითადი, მაგალითად: პერსონალი, ტექნიკა, ხელსაწყოები, მიწის ნაკვეთი, საცხოვრებელი ფართი, მარაგი, ლიცენზია და ა.შ.) ?

- ძირითადი აქტივობები

რა აქტივობები/ქმედებები უნდა განხორციელდეს მომხმარებელთა პრობლემის გადასაჭრელად (პროდუქტი/სერვისის შესაქმნელად)? დეტალურად აღწერეთ ეტაპები, თუ როგორ იქმნება თქვენ მიერ დაგეგმილი პროდუქტი/სერვისი?

- საკვანძო პარტნიორები

პარტნიორები: ისინი, ვინც საჭიროა, რომ წარმართოთ თქვენი ბიზნესი (მომწოდებლები, თანამშრომლები, პარტნიორები, ინვესტორები და ა.შ.).

- ხარჯების სტრუქტურა

აღწერეთ პროდუქციის/სერვისის შექმნისთვის საჭირო გასაწევი ხარჯების სტრუქტურა? რომელი ხარჯები ახდენს მნიშვნელოვან ზეგავლენას პროდუქციის თვითღირებულებაზე? ჩამოთვალეთ ხარჯები, რომელიც იცვლება შექმნილი პროდუქციის/სერვისის მოცულობის ცვლილებისას და რომელი არა (ცვლადი და ფიქსირებული ხარჯები).

საინვესტიციო გეგმა

- ძირითადი საშუალებების დასახელება
- ჯამური ღირებულება

დაფინანსების წყაროები

- საკუთარი სახსრები/ სხვა ფულადი სახსრები
- სააგენტოს თანადაფინანსება
- ჯამური ღირებულება