

გურამ თავართქილაძის სასწავლო უნივერსიტეტი



სტუდენტი: ნათია კახნიაური

ნინო თოლორაია

ნათია ჩანქსელიანი

ბიზნესის ადმინისტრირება, მენეჯმენტი.

III კურსი, 122 ჯგუფი.

ლექტორი: ლელა კოჭლამაზაშვილი

ბიზნეს გეგმა

შპს “სილამაზის სამყარო”

“ჩვენ ვაღამაზებთ სამყაროს”

ბიზნეს იდეა.

გვინდა გავხსნათ სოციალურ-საყოფაცხოვრებო სანარმო, სალონი, მომსახურების სფეროში. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (შპს) “სილამაზის სამყაროს” მომსახურებაში შევა როგორც ქალბატონებზე, ისე მამაკაცებზე ზრუნვა, კერძოდ თმის მოვლა, სახის მოვლა, მასაჟი და სხვა მომსახურებები.

აღნიშნულ ბიზნეს გეგმა გამოყენებული იქნება სანარმოს საქმიანობის დაგეგმვის პროცესში.

დაფინანსების მიღება იგეგმება შემდეგი წყაროებიდან:

1. საკუთარი - 27 000 ლარი - ნათია კახნიაური;
2. მენილე - 13 000 ლარი - ნინო თოლორაია.

აღსანიშნავია ისიც, რომ აღნიშნული უძრავი ქონება სადაც იგეგმება სალონის გახსნა წარმოადგენს ჩემს საკუთრებას.

კომპანიის მისია

შპს “სილამაზის სამყარო” მისიაა ქართულ ბაზარზე ხარისხიანი მომსახურებისა და ჯანმრთელობისათვის უსაფრთხო პროცედურების მიწოდება.

კომპანიის მიზანი

ქართულ ბაზარზე საკუთარი მომსახურების მიწოდება, დამკვიდრება და მომსახურების ფართო მასებზე რეალიზაცია.

მიზნის მიღწევისთვის შპს “სილამაზის სამყარო” განახორციელებს შემდეგ ეტაპებს:

- გამოიყენებს ზომიერი ფასების პოლიტიკას;
- მოიწვევს მაღალ კვალიფიციურ პერსონალს, გამოიყენებს მათ ცოდნას და გამოცდილებას.
- პარალელურა მოახდენს პერსონალის გადამზადებას;
- დაამკვიდრებს მაღალ ეთიკურ ნორმებს.

სამენარმეო გარემოს ანალიზი

შენიშნა, როგორც უკვე ავლნიშნეთ იქნება საკუთარი. ფართი იქნება 70 კვ.მ. თანამედროვედ, კომფორტულად და მყუდროდ მონყობილი. დასჭირდება რემონტი, რადგან გამოიყოს კონკრეტული ადგილები სამუშაოდ.

მომწოდებლები - იქნება ადგილობრივი კომპანიები, რომლებიც მოგვანვდიან ხარისხიან პროდუქციას (შამპონი, საღებავი, ფრჩხილის მოვლის საშუალებები).



საჭირო რესურსები

- თანამედროვე აპარატები;
- თმის მოვლის საშუალებები;
- ფრჩხილის მოვლის საშუალებები;
- სახის მოვლის საშუალებები;
- ტექნიკა;
- საკანცელარიო ნივთები;
- სისუფთავის საშუალებები;
- რემონტი;



საჭირო რესურსები

თანამედროვე აპარატები

- თავის დასაბანი სავარძელი;
- დიოდის აპარატი;
- კოსმეტოლოგის სანოლი, სკამი, ლამპა;

თმის მოვლის საშუალებები

- შამპონი, ბალზამი;
- საღებავი;
- თმის ლაკი, მუსი, ჟელე;
- სავარცხელი სხვადასხვა;
- მაკრატელი;
- ელექტრო საპარსი;
- თმის სამაგრები;
- თმის შესაღები ჭურჭელი და ჯაგრისი.
- ერთჯერადი ხელთათმანები, ქუდები, ფოლგა;
- ფენი, დიფუზორი;
- თმის დასახვევი, გასასწორებელი მაშა;
- თმის საშრობი აპარატი. (შეღებვის დროს)

ფრჩხილის მოვლის საშუალებები

- მაკრატელი ნუნების, ფრჩხილის;
- ქლიბი;
- კუსაჩკა;
- ჩასალბობი ჭურჭელი;
- ზღვის მარილი, საპონი;
- ფრჩხილის ზეთი, აცეტონი, ბამბა;
- მანიკური;
- საშრობი აპარატი;
- სასტერლიზაციო აპარატი;
- აქსესუარები;
- შილაკის აპარატი;
- პედიკურის ნიჟარა და სკამი.

სახის მოვლის საშუალებები

- ბამბა;
- სახის გამწმენდი რძე, კრემი;
- ტონალური;
- წენები;
- ლაინერი;
- ასაპრეხი;
- პომადები;
- კორექტორები;
- წამწამები, წებო;
- მაკიაჟის მოსაშორებელი სითხე;
- პინცეტი;
- მაკიაჟის დასაფიქსირებელი სპრეი.

ინვენტარი

- თაროები;
- სავარძელი;
- მაგიდა;
- სარკეები;
- დივანი;
- ჟურნალის მაგიდა;
- მრგვალი კომპიუტერის მაგიდა;
- ხელსაბანი ნიჟარა;
- უნიტაზი;
- სამზარეულო (ინვენტარით);
- ჭურჭელი;
- კარები (ხის, რკინის);
- ფანჯრები;
- პირასხოცი;
- რვეული, კალამი.

სისუფთავის საშუალებები

- ცოცხი;
- აქანდაზი;
- იატაკისჯოხი;
- ტილოები (იატაკის, თაროების, სარკის);
- სახეხი;
- ქიმიები (ჟელე, ფხვნილი და ა.შ).

ტექნიკა

- კონდინციონერი;
- ტელევიზორი;
- კომპიუტერი;
- საათი;
- სარეცხი მანქანა;
- ჩაიდანი;
- ელექტრო ღუმელი;
- ჩეკის პარატი;
- ნყლის გამაცხელებელი.

რემონტი

- საღებავი;
- შპაკლი;
- ჯაგრისი;
- შპალერი;
- მეტლახი;
- კაფელი.



რისკ - ფაქტორები

არსებობს რისკის ბევრი სახეობა:

- ფინანსური რისკები;
- რისკები ბაზარზე;
- გამოუცდებლობა ამ სფეროში;
- მომწოდებლებთან დაკავშირებული რისკები;
- კონკურენციის გამკაცრება.

სალონის მომსახურე პერსონალი დასაწყისისათვის

დირექტორი (ბუღალტერი) 1;

სტილისტი ქალის 1

სტილისტი კაცის 1;

კოსმეტოლოგი - ვიზაჟისტი 1;

მანიკურის და პედიკურის სპეციალისტი - 1;

მასაჟისტი - 1;

დამლაგებელი - 1;

ფართის განაწილება კვადრატულის მიხედვით

- დირექტორი (ბუღალტერი) – 5 კვ.მ.
- სტილისტი ქალის და მამაკაცის, მანიკურის სპეციალისტი - 20 კვ.მ.
- კოსმეტოლოგი და ვიზაჟისტი - 9 კვ.მ.
- მასაჟისტი - 8 კვ.მ.
- პედიკურის სპეციალისტი - 7 კვ.მ.
- სველი ნერტილი - 8 კვ.მ.
- სამზარეულო - 8 კვ.მ.
- თავის დასაბანი - 5 კვ.მ.

“სილამაზის სამყაროს” ასორტიმენტი მოიცავს შემდეგ სახეობებს:

ქალები:

- თმის შეჭრა ქალის;
- მელირება;
- თმის დაბანა;
- თმის დახვევა;
- თმის შეღებვა;
- წარბის კორექცია;
- სახის განმენდა;
- სადღესასწაულო ვარცხნილობის გაკეთება;
- მაკიაჟის გაკეთება;
- ყურის გახვრეტა;
- მასაჟი,
- ეპილაცია;
- ფრჩხილების მოვლა.

კაცები:

- თმის შეჭრა;
- წვერის გაპარსვა;
- მასაჟი;
- ფრჩხილების მოვლა.

ბავშვები:

- თმის შეჭრა;
- მასაჟი

დროის ბიუჯეტი

ბიზნეს გეგმის სტადიები

- მოსამზადებელი სამუშაო
- ბიზნეს გეგმის დამუშავება
- ბიზნეს გეგმის წინ წაწევა
- ბიზნეს გეგმის რეალიზაცია

დროს მიხედვით განაწილება

- 1 თვე
- 2 თვე
- 1 თვე
- 1 თვე

საჭირო რაოდენობა

- თავის დასაბანი სავარძელი - ნიჟარა - 1;
 - დიოდის აპარატი - 1;
 - კოსმეტოლოგის სანოლი-1,
 - კოსმეტოლოგის სკამი - 1,
 - კოსმეტოლოგის ლამპა - 1;

 - ცოცხი - 1;
 - აქანდაზი - 1;
 - იატაკისჯოხი - 1;
 - ტილოები (იატაკის, თაროების, სარკის) - 3;
 - სახეხი - 1;
 - ქიმიები (ჟელე, ფხვნილი და ა.შ) თითო-თითო.
- შამპონი - 10 , ბალზამი - 8;
 - საღებავები სხვადასხვა ფერის, ორ-ორი;
 - თმის ლაკი - 5, მუსი - 5, ჟელე - 5;
 - სავარცხელი სხვადასხვა - 1 კომპლექტი;
 - მაკრატელი - 3;
 - ელექტრო საპარსი - 1;
 - თმის სამაგრები - 5 შეკვრა;
 - თმის შესაღები ჭურჭელი და ჯაგრისი - 3;
 - ერთჯერადი ხელთათმანები -4 შეკვრა, ქუდები -3 შეკვრა, ფოლგა - 1;
 - ფენი -1, დიფუზორი- 1;
 - თმის დასახვევი - 1, გასასწორებელი მაშა - 1;
 - თმის საშრობი აპარატი - 1.

- მაკრატელი ნუნების - 2, ფრჩხილის - 2;
- ქლიბი - 2;
- კუსაჩკა - 2;
- ჩასალბობი ჭურჭელი - 1;
- ზღვის მარილი - 3, საპონი - 3;
- ფრჩხილის ზეთი - 2, აცეტონი - 5, ბამბა - 3;
- მანიკური სხვადასხვა ფერის, თითო-თითო;
- საშრობი აპარატი - 1;
- სასტერლიზაციო აპარატი - 2;
- აქსესუარები თითო შეკვრა;
- შილაკის აპარატი - 1;
- პედიკურის ნიჟარა - 1;
- პედიკურის სკამი - 1.

- ბამბა - 5;
- სახის გამწმენდი რძე - 3, კრემი სხვადასხვა კანისათვის თითო-თითო;
- ტონალური- სხვადასხვა ფერის; ნუნები - 2 კომპლექტი;
- ლაინერი - 2;
- ასაპრეხი - 2;
- პომადები - სხვადასხვა ფერის;
- კორექტორები - 1 კომპლექტი;
- ნამნამები - 5, ნებო - 3;
- მაკიაჟის მოსაშორებელი სითხე - 3;
- პინცეტი - 2;
- მაკიაჟის დასაფიქსირებელი სპრეი - 3.

- თაროები;
- სავარძელი - 3;
- მაგიდა - 1;
- სარკეები - 5;
- ღივანი - 1;
- ჟურნალის მაგიდა - 1;
- მრგვალი კომპიუტერის მაგიდა - 1;
- ხელსაბანი ნიჟარა - 2;
- უნიტაზი - 1;
- სამზარეულო (ინვენტარით) - 1;
- ჭურჭელი - 10 კაცზე;
- კარები (ხის, რკინის) - 4;
- ფანჯრები - 2 ;
- პირასხოცი - 5;
- რვეული - 1, კალამი - 1;
- სკამები - 5.

- კონდინციონერი - 2;
- ტელევიზორი - 1;
- კომპიუტერი - 1;
- საათი - 2;
- სარეცხი მანქანა - 1;
- ჩაიდანს - 1;
- ელექტრო ღუმელი - 1;
- ჩეკის პარატი - 1.



მარკეტინგული ანალიზი და სტრატეგია

კომპანია ძირითადად ორიენტირებულია შიდა ბაზარზე, კერძოდ, ქ. ახმეტის და მისი რეგიონების მოსახლეობაზე. ამ საკმაოდ ტევად ბაზარზე შესაძლებელია არსებობს რამდენიმე ფაქტორი.

მოსახლეობის მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად საჭიროა შედარებით იაფი და ხარისხიანი პროდუქციის წარმოება.

შპს “სილამაზის სამყაროს” მარკეტინგის სტრატეგია დაფუძნებულია შემდეგ ძირითად პრინციპებზე:

-სილამაზის სალონი, რომელიც მომსახურების მაღალი ხარისხის საფუძველზე მოიპოვებს მომხმარებლის ნდობას და დამყარებას, მასთან გრძელვადიან ურთიერთობას.

- კომპანიის ფასების პოლიტიკა გამომდინარეობს მისი მიზნიდან აწარმოოს ხარისხიანი და მოსახლეობის საშუალო შემოსავლიანი ფენებისათვის ხემისაწვდომი მომსახურება. მომსახურებაზე ფასები საბაზრო ფასებთან შედარებით ოდნავ ნაკლები იქნება. პერიოდულად ჩატარდება ბაზრის ანალიზი, ფასების კორექტირება, ამით უზრუნველყოფილი იქნება ერთის მხრივ რეალიზაციის საჭირო დონე, მეორეს მხრივ მოგების მისაღები პროცენტი.

მომხმარებლის სეგმენტი

ბავშვები

5 – 12

მოზარდები

12 – 19

ქალები

20 – 75

კაცები

20 – 75

კონკურენტული უპირატესობანი მდგომარეობს შემდგომში

ძირითადად შეიძლება ითქვას, რომ შპს “სილამაზის სამყარო” უკონკურენტოა არსებულ ბაზარზე, რადგან ქ. ახმეტაში ფუნქციონირებს ერთი კლასიკური სილამაზის სალონი, რომლის მომსახურებასაც მხოლოდ ქალბატონები იყენებენ კერძოდ მათ მომსახურებაში შედის:

- თმის შეჭრა, შეღებვა, დავარცხნა;
- ფრჩხილის მოვლა.

თმის შეჭრა

თმის ღაფარცხნა

თმის შეღებვა

ფრჩხილის მოვლა

თმის შეჭრა ქალის

თმის შეჭრა კაცის

მელირება

თმის დახვევა

თმის დაბანა

თმის შეღებვა

წარბის კორექცია

სახის გაწმენდა

სადღესასწაულო ვარცხნილობა

მაკიაჟის გაკეთება

ყურის გახვრეტა

მასაჟი

ეპილაცია

ფრჩხილის მოვლა

წვერის გაპარსვა

შპს “სილამაზის სამყაროს” უპირატესობაა

- კვალიფიციური პერსონალი;
- მრავალფეროვანი ასორტიმენტი;
- ხელმისაწვდომი ფასები;
- მომსახურების მაღალი დონე.



SWOT ანალიზი

ძლიერი მხარეები:

- კარგად გათვლილი სტრატეგია
- გამართული კომუნიკაცია ადგილობრივ მოსახლეობასთან
- სრულყოფილი მომსახურების პაკეტი
- ხელსაყრელი ადგილმდებარეობა

სუსტი მხარეები:

- გამოუცდელია ამ სფეროში
- არასაკმარისი ფინანსური რესურსები
- სამოგალოების არასათანადო ინფორმაციულობა
- სარეკლამო კომპანიის ნაკლებად გამოყენება

შესაძლებლობები:

- მომსახურების რეალიზაციის ზრდა.
- მოვლენების მიმართ ოპერატიულად გემოქმედების შესაძლებლობები.
- მომსახურების პერსონალის რაოდენობის ზრდა
- უახლესი ტექნოლოგიების დანერგვა

საფრთხეები და რისკები:

- მთავრობის მხრიდან არასამეწარმეო პოლიტიკის გაგარება
- კონკურენციის გამკაცრება
- მსოფლიო ეკონომიკური განვითარების შეფერხება
- სტიქიური მოვლენები
- კონკურენტების გამოჩენა



- პოლიტიკური და სამართლებრივი

“სილამაზის სამყაროს” საქმიანობაზე დიდ გავლენას ახდენს ადგილობრივი ხელისუფლების მიერ განხორციელებული სახელმწიფო პოლიტიკა.

იმისათვის, რომ ჩვენი ბიზნესი იყოს სტაბილური, საჭიროა რეგიონში პოლიტიკური და სამართლებრივი სტაბილურობა.

- ეკონომიკური

. დიდი მიზნობრივი აუდიტორია;

. დაბალი ფასი და უფრო მეტი შემოსავალი.

ეკონომიკური თვალსაზრისით შეიძლება ჩვენს ბიზნესზე გავლენა იქონიოს ინფლაციამ, უმუშევრობამ.

- ტექნოლოგიური

. მონინავე ტექნოლოგიების განვითარება;

. ხარისხის სტანდარტები.

- სოციალური

დემოგრაფიული მახასიათებლები (სქესი, ასაკი, შემოსავალი, ცხოვრების წესი).

არსებობს ინფორმაციის მოძიების ორი ხერხი:

პირველადი ინფორმაცია

- პირველადია ინფორმაცია, რომლის მოძიებაც ხდება გამოკითხვებისა და პირველადი წყაროების გამოყენებით.

მეორადი ინფორმაცია

- მეორადია ინფორმაცია, რომელიც უკვე არსებობს ჩანაწერების სახით და რომელიც შეიძლება იყოს ორგანიზაციის შიდა და გარე ინფორმაცია.

ჩვენ შემთხვევაში შეიძლება ითქვას, რომ გამოვიყენეთ პირველადი ინფორმაცია.

ჩავატარეთ გამოკითხვა, რათა გაგვეგო რა მომსახურების დამატება სურდათ მომხმარებლებს და ასევე რითი იყვნენ უკმაყოფილოები, უკვე არსებული სალონის მომსახურებით.

გამოკითხვის შედეგებიდან გამომდინარე, გავითვალისწინეთ მათი მოთხოვნები და პრეტენზიები. შევეცადეთ ყველანაირად დაგვეკმაყოფილებინა მათი მოთხოვნები, რათა ჩვენ სალონზე მოთხოვნა საკმაოდ მზარდი ყოფილიყო.

ინფორმაცია კონკურენტების შესახებ

- ვინ არიან ანალოგიური მომსახურების უმსხვილესი მწარმოებლები?
- უთმობენ თუ არა ისინი რეკლამას ჯეროვან ყურადღებას?
- კონკურენტის პროდუქციის ძირითადი მახასიათებლები?
- როგორია ფასების დონე მათ პროდუქციაზე?

როგორც უკვე ავლნიშნეთ, ჩავატარეთ მარკეტინგული კვლევა შემთხვევითი გამოკითხვების მეშვეობით და სწორედ, ამიტომ გადავწყვიტეთ ახმეტაში სილამაზის სალონის გახსნა. რომ ადგილობრივ ბაზარზე ფუნქციონირებს მხოლოდ ერთი სალონი, რომლის კლიენტებიც გამოთქვამენ უკმაყოფილებას, რადგან სალონში არის ანტისანიტარია, არ აქვთ მრავალფეროვანი მომსახურება, არ არის WI-FI და მსგავსი პრობლემები. ასევე როგორც უკვე ავლნიშნეთ, აქვთ მომსახურების საკმაოდ დაბალი დონე და მცირე ასორტიმენტი (თმის შეჭრა, შეღებვა, გასწორება და რჩხილის მოვლა), ვერ აკმაყოფილებენ თანამედროვე მოთხოვნებს, ასევე თითქმის არ აქცევენ ყურადღებას რეკლამას და არ აქვთ წამახალისებელი აქციები.

რაც შეეხება ფასს, მომხმარებლის აზრით, ფასიც ზედმეტად მაღალია უკმაყოფილო კლიენტების მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ.

ეს გამოკითხვა დაგვეხმარა გაგვეგო, რა ძირითადი მოთხოვნები, პროტენზიები და სურვილები ჰქონდათ მომხმარებლებს. გავითვალისწინეთ მათი პროტენზიები და ყველანაირად ვეცადეთ დაგვეკმაყოფილებინათი მოთხოვნები. კერძოდ:

- . ჩვენი სალონი იქნება თანამედროვედ და მყუდროდ მოწყობილი;
- . გვექნება მრავალფეროვანი ასორტიმენტი;
- . იქნება WI-FI;
- . დაბალი ფასი და მაღალი ხარისხი;
- . წამახალისებელი აქციები.

პერიოდულად დიდ ყურადღებას დავუთმობთ რეკლამას, რათა მომხმარებლებს მივანოდოთ ყველა სიახლე ჩვენი სალონის შესახებ.

ვფიქრობთ, რომ ამ ყველაფრის გათვალისწინებით ჩვენს სალონზე მოთხოვნა საკმაოდ მზარდი იქნება.

რეკლამა

კომპანია გახსნის დღისათვის მოემზადება გრანდიოზულად, კერძოდ, რამდენიმე დღით ადრე ხალხს დაურიგდება სალონის მოსაწვევები, რომელშიც დეტალურად იქნება ახსნილი სალონის მომსახურების შესახებ... ასევე მსურველებს გადაეცემათ სპეციალურად გაფორმებული მაისურები.

რაც შეეხება გახსნის დღეს მომხმარებლებს შეეძლებათ სურვილის მიხედვით ჩაიტარონ მასტერკლასები ჩვენი პერსონალის დახმარებით, ეს ყველაფერი კომპანიის ხარჯებით მოხდება.

- . ასევე სხვადასხვა სოფლებში განლაგებული იქნება ბილბორდები;
- . ინტერნეტში სპეციალურად შეიქმნა საიტი;
- . დამზადდება სარეკლამო ბუკლეტები, რომლებიც გადაეგზავნება სხვადასხვა სახელმწიფო და კერძო დაწესებულებებს.

შპს „სილამაზის სამყარო“ ყოველთვის ეცდება იზრუნოს მომხმარებლებზე, შესთავაზოს საინტერესო აქციები და სიახლეები დღესასწაულებთან დაკავშირებით.

ორგანიზაციული სტრუქტურა და მენეჯმენტი

აღბათ დამეთანხმებით, რომ რაზეც ახლა ვისაუბრე იმის განხორციელება პრაქტიკულად შეუძლებელია კარგად გამართული ორგანიზაციული სტრუქტურის გარეშე. ორგანიზაცია ეს არის ადამიანთა გაერთიანება, რომლებიც მოქმედებენ კოორდინირებულად, წინასწარ დასახული მიზნების მისაღწევად. ნებისმიერი ორგანიზაციის წარმატება დამოკიდებულია იმ ადამიანებზე, ვინც ორგანიზაციის ძალას წარმოადგენს. კომპანიის ფუნქციონირებისათვის საჭიროა თანამშრომლების აყვანა და მათი თანამდებობათა დაზუსტება და ხელფასების განაწილება. თანამდებობა ორგანიზაციის სამტატო ერთეულია. იგი არის მართვის სტრუქტურის პირველადი ელემენტი.

“სილამაზის სამყაროს” სამტატო განრიგი

| თანამშრომლები | რაოდენობები |
|------------------------------------|-------------|
| დირექტორი | 1 |
| მეწილე | 2 |
| ბუღალტერი | 1 |
| სტილისტი კაცის | 1 |
| სტილისტი ქალის | 1 |
| კოსმეტოლოგ-ვიზაჟისტი | 1 |
| მანიკურის და პედიკურის სპეციალისტი | 1 |
| მასაჟისტი | 1 |
| დამლაგებელი | 1 |

გმადლობთ ყურადღებისათვის !