



ევროკავშირი
საქართველოსთვის



YouthStart ENTREPRENEURIAL CHALLENGES

ლიმონათის სტენდი გამოწვევა B1

შემიძლია ნივთების გაყიდვა.
ძირითადი სამეწარმეო განათლება



პროდუქტებისა და მომსახურების გაყიდვა

იდუის განხორციელებიდან დაწყებული დაგეგმვისა და აღრიცხვის შემენამდე, ეს გამოწვევა სტუდენტებს პირველ რიგში მისცემს გამოცდილებას, თუ რა სჭირდებათ მათ, რათა გახდნენ პროდუქტის ან მომსახურების დიდი გამყიდველები და როგორ მივაღწიოთ მაქსიმალურ წარმატებას მოცემული ბიუჯეტით.

სტუდენტის სახელმძღვანელო

სამეწარმეო გამოწვევების პროგრამის დაწყება

მეწარმეობის განათლების ტრიოს მოდელის საფუძველზე - www.youthstart.eu



ძირითადი სამეწარმეო სწავლება		
იდეის გამოწვევა 	გმირის გამოწვევა 	ჩემი პირადი გამოწვევა 
ლიმონათის სტენდის გამოწვევა 	რეალური ბაზრის გამოწვევა 	დაიწყე შენი პროექტის გამოწვევა 
სამეწარმეო კულტურა		
ემპათიის გამოწვევა 	თხრობის გამოწვევა 	მეგობრული გამოწვევა 
პერსპექტიული გამოწვევა 	ნარჩენი/გამოუსადეგარი ღირებულების გამოწვევა 	ღია კარის გამოწვევა 
ექსტრემალური გამოწვევა 	“იყავი ღია” გამოწვევა 	საექსპერტო გამოწვევა 
სამეწარმეო სამოქალაქო განათლება		
საზოგადოების გამოწვევა 	დებატების გამოწვევა 	მოხალისეთა გამოწვევა 

ტრიოს მოდელი არის მეწარმეობის პოლისტიკური განმარტება, რომელიც მოიცავს სამ სფეროს:

ძირითადი სამეწარმეო განათლება მოიცავს სამეწარმეო აზროვნებისა და მოქმედების ძირითად კვალიფიკაციას: ორიგინალური და ინოვაციური იდეების შემოქმედებითად და სტრუქტურულად შემუშავება და განხორციელება.

სამეწარმეო კულტურა ეხება პიროვნულ განვითარებას: თვითინიციატივა, თავდაჯერებულობა, გუნდური მუშაობა, საკუთარი თავისა და სხვების გაძლიერება.

სამეწარმეო სამოქალაქო განათლება მიზნად ისახავს სოციალური კომპეტენციების ამაღლებას და სტუდენტების, როგორც მოქალაქეების როლის გაძლიერებას: პასუხისმგებლობის აღება საკუთარ თავზე, სხვებსა და გარემოზე.

თითოეული გამოწვევა ეკუთვნის **გამოწვევის ოჯახს**, რომელსაც აქვს საკუთარი ხატი ფერადი კოდით, რომელიც შეესაბამება ტრიოს სამი სფეროდან ერთ-ერთს.

გამოწვევა ოჯახი მოიცავს რამდენიმე გამოწვევას კომპეტენციის სხვადასხვა დონეზე. სასწავლო მასალებში მოცემული ასოების კოდები შეესაბამება შემდეგ დონეს:

A1 – პირველადი დონე; A2 – მეორადი I დონე; B1 და B2 – მეორეული დონე II; C1 – მეორეული დონიდან მესამეულ დონეზე გადასვლა. თითოეული დონე ემყარება წინა დონეს.



სამუშაო ფურცელი 1: მიზანშეწონილობის შესწავლა

აღწერა: გთხოვთ, გამოიყენოთ ქვემოთ მოცემული ცხრილი, რათა აირჩიოთ ყველაზე პერსპექტიული ობიექტი გასაყიდად ან პრეზენტაციისთვის. შეავსეთ ცხრილი თითოეული შესაფასებელი ობიექტისთვის და შეაფასეთ თითოეული კრიტერიუმი ქულებით: 4 ქულა = შესანიშნავი 3 ქულა = ძალიან კარგი, 2 ქულა = დამაკმაყოფილებელი, 1 ქულა = საკმარისი, 0 ქულა = არასაკმარისი). შევრიბეთ ქულები ბოლოს. თუ პროდუქტი კრიტერიუმების მიხედვით აჩვენებს 0 ქულას, თქვენ უნდა იფიქროთ პროდუქტის ამოღებაზე თქვენი სიიდან, თუ არ გაქვთ პრობლემის გადაჭრის შესაძლებლობა დამატებითი ზომებით.

ობიექტის ნომერი. ...

კრიტერიუმი	კითხვა	გამოხმა ურება	ქულა
პერსონალი	არა ან არა საკმარისი ადამიანები, რომლებიც მზად არიან გაყიდონ პროდუქტი სტენდზე სკოლის შიგნით ან მის გარეთ და განახორციელონ ყველა მოსამზადებელი სამუშაო და გადამუშავება?		
ფული	გაქვთ საკმარისი ფული, რომ შეიძინოთ საჭირო ნივთები სტენდისთვის და გაზარდოთ საჭირო რესურსები?		
დრო	აქვთ თუ არა ჯგუფის წევრებს საკმარისი დრო გაყიდვის ან პრეზენტაციისთვის ყველა საჭირო დავალების შესასრულებლად?		
ვიცი-როგორ	არის თუ არა საკმარისი პირები სკოლის შიგნით და მის გარეთ, რომლებმაც იციან როგორ აწარმოონ გასაყიდი ან პრეზენტაციის ობიექტები?		
სტრატეგია	შეესაბამება თუ არა ობიექტი სკოლის პროგრამას?		
წარმატება	საქონლის გაყიდვა ან ობიექტის წარდგენა იწვევს მოგებას ან რაიმე სხვა სარგებელს?		
ჯამური ქულები			



სამუშაო ფურცელი 2

წარმოების ან გაყიდვების გეგმები

აღწერა: გასაყიდი ობიექტის ან სტენდზე პრეზენტაციის გადაწყვეტის შემდეგ უნდა დაიგეგმოს წარმოების პროცესი (ან გაყიდვის პროცესი, თუ პროდუქტს გადაყიდით დამუშავების გარეშე). სანამ დაიწყებთ ქვემოთ მოცემული გეგმის შესრულებას, გთხოვთ, შეადგინოთ თქვენი პროდუქტის პროტოტიპი. პროტოტიპის წარმოებისას, გააკეთეთ ჩანაწერები და ფოტოები, თუ როგორ გააკეთეთ ეს. რაც უფრო დეტალური იქნება თქვენი ჩანაწერები, მით უფრო ადვილია თქვენთვის უფრო დიდი რაოდენობის პროდუქტის წარმოება. თუ თქვენ აწარმოებთ სასმელს ან საკვებს, მოძებნეთ რეცეპტები კულინარიულ წიგნებში. გთხოვთ გაითვალისწინოთ, რომ პროცესი იწყება საჭირო რესურსების შეძენით და მთავრდება ნივთების სტენდზე განთავსების დროს (გათვალისწინებულია შეფუთვა).

მაგალითი: საჭირო რესურსები: ორგანული, გარეცხილი ლიმონი, ნაბიჯი: ლიმონის გამოწურვა, (შუალედური) შედეგი: ლიმონის წვენი, პასუხისმგებელი პირი: სუზანი, წუთი: 1 წუთი თითო ლიმონზე

რჩევა: გამოიყენეთ სვეტის საჭირო რესურსები სავაჭრო სიის მოსამზადებლად.

წარმოების ან/და გაყიდვების პროცესის გეგმა				
საჭირო რესურსები	ნაბიჯი	(შუალედური) შედეგები	პასუხისმგებელი პირი	ოქმი



სამუშაო ფურცელი 3

მიზნების, დროისა და პასუხისმგებლობების დასახვა

აღწერა: ამ საკონტროლო სიის გამოყენებამ ხელი უნდა შეგიშალოთ რაიმე მნიშვნელოვანის დავიწყებაში. თქვენ, რა თქმა უნდა, შეგიძლიათ წაშალოთ ის, რაც არ არის შესაფერისი თქვენი ობიექტისთვის ან დაამატოთ შესაბამისი. გთხოვთ, მონიშნოთ აქტივობები (✓) როდესაც დაასრულებთ. ხელახლა გადახედეთ სიას, სანამ გაყიდით ან წარადგენთ ობიექტებს სტენდზე (S). საბოლოო გადაამოწმეთ, სანამ დაასრულებთ თქვენს საქმიანობას (F). ეს შემოწმებები უნდა ჩატარდეს სხვა პირების მიერ (ოთხი თვალის პრინციპი).

ჩამონათვალი: მიზნები, დრო და პასუხისმგებლობები

✓ S F

მიზანი	ჩამოყალიბებულია მინიმუმ ერთი მიზანი (მაგ. ჩვენ გავყიდეთ 350 ჭიქა ლიმონათი 20.. წლის 1 აპრილამდე და მომხმარებლების მინიმუმ 90% მოსწონს ჩვენი ლიმონათი).	✓	S	F
დრო	არსებობს დავალებების სია, ხანგრძლივობა წუთებში ან საათებში და პასუხისმგებელი პირი.			
პასუხისმგებლობები	ამოცანების სია შეიცავს ნებისმიერ შემთხვევაში შემდეგ საქმიანობას:			
	სტენდის / ჩვენების დიზაინის დაგეგმვა			
	სტენდისთვის საჭირო ნივთების მოძიება/შეძენა (მაგ. მაგიდის სუფრა)			
	სტენდის დიზაინი (მაგ. ესკიზი)			
	სტენდის აწყობა			
	სტენდის სისუფთავე			
	ნარჩენების მართვის დაგეგმვა			
	ნარჩენების გამოყოფა			
	ნარჩენების განკარგვა			
	სტენდის დაშლა			
	სარეკლამო ღონისძიებების დაგეგმვა			
	სარეკლამო ღონისძიებების შემუშავება (მაგ. ფლიპჩარტი)			
	სარეკლამო ღონისძიებების განხორციელება			
	გაყიდვების ფასის გაანგარიშება			
	გაყიდვების ტრენინგის ჩატარება			
	სთხოვეთ მომხმარებელს დეტალური მოლოდინები			
	პროტოტიპების ტესტირება			
	წარმოების და/ან გაყიდვების დაგეგმვა			
	წარმოებისთვის საჭირო რესურსების შეძენა			
	პროდუქტის წარმოება			
	პროდუქციის სადგამზე ტრანსპორტირება			
	შეფუთვის დაგეგმვა			
	შეფუთვის მასალის მოპოვება			
	შეფუთვა			
	ინვოისების დიზაინი			
	სტენდზე გაყიდვა და პრეზენტაცია			
	გადასახადების გაცემა			
	ცხრილების შედგენა წარმატების შესახებ (გამოყენებული პროდუქტები და რესურსები, მიღწეული სარგებელი)			
	ხარჯების და წარმატების გაანგარიშება (მოგება ან ზარალი)			
	შეთანხმებული თანხის გამოყენება (კლასის ანგარიში ან შემოწირულობა)			
	ყველა აქტივობის დოკუმენტირება ფოტოებით			
	ანგარიშის დაწერა (მაგ. სკოლის საწყისი გვერდის ან/და ფეისბუქ გვერდისთვის)			



სამუშაო ფურცელი 4

სტენდის დიზაინი

სტენდის დიზაინი ძირითადად დამოკიდებულია ობიექტზე. ჩვეულებრივ, "დიდი და მიმზიდველი სამგანზომილებიანი რეკლამა" გვაძლევს წავიდეთ და შევხედოთ მას და ვიყიდოთ გასაყიდი პროდუქტი. თქვენ დაგჭირდებათ ქვემოთ ნახსენები რამდენიმე რამ თქვენი სტენდის დაგეგმილი ზომისა და თქვენი დიზაინის კონცეფციის შესაბამისად. ეს არის თქვენი საკუთარი დაგეგმვის ძირითადი სია და არავითარ შემთხვევაში არ არის სრული. ამიტომ, გთხოვთ, დაამატოთ ან წაშალოთ ნივთები საჭიროებისამებრ.

გთხოვთ, მონიშნოთ საქმიანობა დასრულების შემდეგ (✓ თქვენ, რა თქმა უნდა, შეგიძლიათ წაშალოთ ისეთი რამ, რაც არ არის შესაფერისი თქვენი ობიექტისთვის ან დაამატოთ სხვა რამ. კვლავ გადახედეთ სიას, სანამ გაყიდით ან წარადგენთ ნივთებს სტენდზე (S). განახორციელეთ საბოლოო შემოწმება, სანამ დაასრულებთ თქვენს საქმიანობას (F). ეს შემოწმება უნდა ჩატარდეს სხვა პირების მიერ (ოთხი თვალის პრინციპი).

სტენდის დიზაინის ჩამონათვალი		✓	F	S
შესაბამება ძირითად წესებს	თქვენ შენიშნავთ სტენდს მაშინაც კი, თუ ის შორს არის			
	სტენდი ინტერესს აღძრავს			
	ობიექტების გააჩნია გამოკვეთილი სარგებელი			
	გაყიდვები შეიძლება განხორციელდეს კომფორტულად			
	პროდუქტი ინახება და სწორად არის წარმოდგენილი, სანამ არ გაიყიდება.			
	სტენდს აქვს ერთიანი დიზაინი			
	სტენდის დიზაინი შეესაბამება მომხმარებელთა მოლოდინს			
	სტენდის პერსონალს შეუძლია სწორად იმუშაოს სტენდზე (გაყიდვა, შეფუთვა, გადასახადების გაცემა)			
	დაცულია უსაფრთხოებისა და ხანძრის პრევენციის წესები			
დეკორაცია	განცხადებები/რეკლამა, ფლიპჩარტი			
	სურათები			
	მაგიდის სუფრა			
	ნიშნები და ასოები (მაგ. საფარი)			
	დაფარვა			
	სურნელი: სურნელოვანი სანთელი, ეთერზეთები			
	სხვა დეკორაციის მასალები:			
ობიექტები	პროდუქტის ნიმუში			
	სერვისის ან ობიექტის პრეზენტაცია			
	ჭურჭელი			
	მაგიდებზე მარაგი მოლოდინისთვის			
	საკვების დამუშავების ნივთები (მაგ. ხელთათმანები)			
	შეფუთვა			
	ფასების სია			
	პროდუქტის აღწერა (გამოაცხადეთ ინგრედიენტები, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს ალერგიული რეაქციები)			
	პროდუქტთან დაკავშირებული სხვა მასალები:			

Lemonade Stand Challenge B1

Youth Start Entrepreneurial Challenges



სტენდის დიზაინის ჩამონათვალი		✓	F	S
სარეკლამო მასალა	ბროშურა			
	სტიკერი			
	სარეკლამო ფილმი			
	რეკლამის განცხადება			
	სარეკლამო საჩუქარი			
	სხვა სარეკლამო მასალა:			
ავეჯი	დასაჯდომი ადგილი			
	მაგიდა			
	კაბინეტი ან თარო			
	ქულერი			
	ნაგვის ჩასაყრელი			
	განათება			
	მუსიკა: მოწყობილობა, მედია, დინამიკი			
	კომპიუტერი, ტაბლეტი და სხვა აპარატურა (მაგ. პრინტერი)			
	სათავსო (მაგ. თარო, საკეტიანი კარადა, ბარი)			
	პროექტორი (მაგ. ლეპტოპი, ტაბლეტი)			
	სხვა ავეჯი:			
საკანცელარიო ნივთები	ნოუტპადი			
	საწერი მასალა: ფანქარი, ბურთულიანი კალამი, ფლიპმარტის მარკერი, საშლელი			
	კალკულატორი			
	ინვოისები (ფორმები)			
	სახელების ტეგები			
	ასაკინძი			
	მაკრატელი			
	სტეპლერი			
	ქაღალდის სამაგრი			
	წებოვანი ლენტი, წებო			
	სახაზავი			
	ბეჭედი და მელნი			
	საქაღალდე			
	სხვა საკანცელარიო ნივთები:			
სხვა რამეები	საწმენდი საშუალებები			
	დამაგრებელი			
	პირველადი დახმარების ნაკრები			
	სამკერვალო ნაკრები			
	ხელსაწყოები			
	სხვა რამ:			



სამუშაო ფურცელი 5

ხარჯების გაანგარიშება და მოგება ან ზარალი

აღწერა: ამ გეგმაში ინტეგრირებულია სამუშაო ფურცელში 2 -4. გთხოვთ, კალკულაციისთვის გაითვალისწინოთ მხოლოდ რეალური ხარჯები (მაგ. მასალები წარმოებისთვის). გაითვალისწინეთ, როცა მოგების მიღების შემთხვევაში, თქვენი სამუშაო არ შედის. გთხოვთ, არ გაითვალისწინოთ კალკულაციის ხარჯები, რომლებიც არ გაქვთ. (მაგ. თუ თქვენ აწარმოებთ ყინულის კუბებს სახლში დამატებითი ხარჯების გარეშე)

თქვენ შეგიძლიათ გამოთვალოთ ხარჯები მინიმალური, სტანდარტული ან მაქსიმალური მოდელის გამოყენებით.

თქვენ მიერ არჩეული მოდელისთვის ხარჯები გამოითვლება ქვემოთ ჩამოთვლილი სქემის მიხედვით. თქვენ ასევე შეგიძლიათ გამოიყენოთ Excel ფაილი. საჭიროების შემთხვევაში, გთხოვთ, გააფართოოთ გაანგარიშების სქემის სვეტები და რიგები.

წარმატების გამოსათვლელად გთხოვთ, შეაფასოთ გაყიდული პროდუქციის რაოდენობა. სტენდის წინ გამსვლელებისა და თქვენი პროდუქტის შეძენის მსურველთა რაოდენობის დადგენა დაგეხმარებათ პროდუქციის რაოდენობის დადგენაში.

თქვენ გამოთვლით მოგებას თითოეულ პროდუქტზე, რაც გიჩვენებთ განსხვავებას დაშვებულ ფასსა და გაყიდვების ფასს შორის და რამდენად უწყობს ხელს ერთი პროდუქტის გაყიდვა მეორე (ფიქსირებული) ხარჯების დაფარვასა და მოგების მიღებას.

მინიმალური გაანგარიშების მოდელი

ხარჯები სავაჭრო სიის მიხედვით	ფასი	რაოდენობა	ჯამში
ჯამური ღირებულება			

მოგება	ევრო
გაყიდვების ფასი თითო ერთეულზე	
გაყიდული რაოდენობა	
მთლიანი მოგება	
მოგება ან ზარალი	



სტანდარტული გაანგარიშების მოდელი

ლიმონათის ხარჯები	ფასი	რაოდენობა	ჯამში
ხარჯების თითო ერთეულზე			
გაყიდვების ფასი თითო ერთეულზე			
ცვლადი ხარჯები თითო ერთეულზე			
მოგების წვლილი თითო ერთეულზე			

გაანგარიშების მაქსიმალური მოდელი

მასალა	თანხა	კალკულაცია	თანხა	კალკულაცია	თანხა	კალკულაცია
შეძენილი საქონლის ფასი (გადასახადები შედის)						
- ფასდაკლება						
ფასი ნაკლებია ფასდაკლებით						
+ მომსახურების ინვოისი (მაგ. ტრანსპორტირება, შეფუთვა)						
ჯამში						
- ფულადი ფასდაკლება						
ჯამში						
+ მიწოდების ხარჯები						
მიწოდების საფასური / ღირებულება თითო ინვოისზე						
რაოდენობა თითო გაყიდული პროდუქტისთვის						
მიწოდების საფასური / ფასი თითო გაყიდული პროდუქტისთვის						

გაყიდვების ფასი თითო ერთეულზე	
მიწოდების ფასი თითო ერთეულზე (მასალის ხარჯები)	
თითოეულზე მოგების წვლილი	

გაყიდული რაოდენობა	
მოგება	
- მასალის ღირებულება	
- წარმოების სხვა ხარჯები	
- სტენდის ხარჯები	

Lemonade Stand Challenge B1

Youth Start Entrepreneurial Challenges



- დანაკარგი (მაგ. განადგურებული ან წუნდებული მასალა)	
წარმატება (მოგება ან ზარალი)	



სამუშაო ფურცელი 6

ინფორმაცია ობიექტის შესახებ

აღწერა: გთხოვთ, უპასუხოთ შემდეგ კითხვებს, რათა ჩამოაყალიბოთ თქვენი ობიექტის (პროდუქტი, სერვისი ან იდეა) დეტალური აღწერა გაყიდვების ბაზარზე.

პროდუქტის	აღწერა	ობიექტის გაყიდვის/წარდგენის პასუხები
მწარმოებელი	ვინ შექმნა ობიექტი?	
შემადგენლობა	რა ინგრედიენტებისგან შედგება პროდუქტი? არსებობს საშიში ან უცნობი ინგრედიენტები (მაგ. ალერგიული რეაქციების გამომწვევი)?	
სარგებელი	მომხმარებლის რა საჭიროებ(ებ)ს აკმაყოფილებს პროდუქტი?	
ფასი	რა უნდა გადავიხადო პროდუქტში? ფასი ფიქსირებულია თუ მოქნილი? რამდენს იხდის კონკურენტი პროდუქტისთვის?	
ძლიერი მხარე	რა შეიძლება გაკეთდეს ამ პროდუქტისგან?	
სუსტი მხარე	რა არის აკრძალული პროდუქტის დამუშავებისას?	



სამუშაო ფურცელი 7

მომზადება იდუმალი შოპინგისთვის

აღწერა: იდუმალი მყიდველები ამოწმებენ საწარმოების მომსახურების ხარისხს. გთხოვთ, წაიკითხოთ შეფასების ფურცელი, რათა მოვემზადოთ საიდუმლო შეფასებისთვის.

იდუმალი მყიდველი - შეფასება

შეფასება: 😊 1 = არადამაკმაყოფილებელი, 😐 2 = საკმარისი, 😊 3 = დამაკმაყოფილებელი, 😄 4 = ძალიან კარგი, 🌟 5 = შესანიშნავი

კრიტერიუმები	აღწერა ცუდი მუშაობის ხარისხის შესახებ	კლასი	აღწერა ხარისხიანი მუშაობის შესახებ
1. სტენდი/ დისპლეის დიზაინი			
პროფესიონალიზმი	ინფორმაციის გაგება შეუძლებელია სტენდთან გაველისას (ძალიან ბევრი ან ძალიან ცოტა ინფორმაცია). დიაგრამები/დიზაინი შემთხვევითადაა განლაგებული და არანაირი აზრი არ აქვს.		ერთიანი, ჰარმონიული და ინფორმაციული დიზაინი. კორპორატიული დიზაინი შემწნევადია. ეტიკეტები ადვილად იკითხება. თანდართული დიაგრამები / დიზაინი ადვილად აღქმადია
რეკლამის ეფექტურობა	სტენდის გზავნილი და USP არ შეიძლება იდენტიფიცირდეს.		დადებითად გამოირჩევა სხვებისგან/ ძლიერი USP-ისგან. სარეკლამო შეტყობინება აისახება სტენდზე.
ორგანიზება	სტენდი ქაოტური და არეულია (რადგები აკლია, ნაგავი სავსეა, გარშემო ყველაფერი მიმოფანტულია).		სუფთა, მკაფიო და ფუნქციურად კარგად შემუშავებული სტენდი.
2. გაყიდვების სფერო			
ქცევა და მომხმარებლის საჭიროებების აღიარება	სტენდის პერსონალს არ აინტერესებს ვიზიტორები. არამეგობრული ქცევა. ვიზიტორებს ცუდად ეპყრობიან. სტენდის გუნდს აქვს დაუდევარი, შეუსაბამო შესახედაობა		სტენდის სტუმრებს თავზაიანად ეპყრობიან, ეკითხებიან, თუ როგორ შეიძლება მათი მომსახურება. ვიზიტორებს მოთხოვნებზე პასუხს სცემენ და ემსახურებიან რამდენადაც შესაძლებელია. სტენდის გუნდს აქვს სასიამოვნო და მოვლილი შესახედაობა.
პროდუქტის ცოდნა	პროდუქტთან დაკავშირებით კითხვებს საკმარისად ვერ პასუხობს. წესები და პირობები (ისევე როგორც გადაზიდვისა და გადახდის პირობები) ყველა არადამაკმაყოფილებელია.		მომხმარებლის ყველა კითხვას პროდუქტთან ან სერვისთან დაკავშირებით ეძლევა პასუხი გამოცდილებით და ცოდნით. ეს მოიცავს პირობებს (ასევე მიწოდება, გადახდა და გარანტია, თუ ეს შესაძლებელია).
მოლაპარაკებების უნარები	მშვიდი, ინტროვერტული გუნდი.		შეკითხვის ტექნიკა გამოიყენება ყურადღებით. ფასები გამართლებულია მყიდველისთვის.
3. ეკონომიკური ასპექტები			
ინვოისის შედგენა	ინვოისები გაიცემა არასწორად ან არასრულად. ინვოისის შედგენა ადგილობრივ ვალუტაში შეუძლებელია		ინვოისები გაცემულია სწორად და სრულად, შესაძლებელია ინვოისის შედგენა მშობლიურ ვალუტაში
გადახდების დამუშავება	არასწორი ინფორმაცია გადახდის ოპერაციების შესახებ. გადახდების მოგვარება შეუძლებელია ინფორმაციის ნაკლებობის ან არასწორი ინფორმაციის გამო.		გადახდების დამუშავება შესაძლებელია.
4. კვითრებთან მუშაობა			
მომხმარებლის კვითრების ხარისხი	მომხმარებელი იღებს არასწორ, არასრულ კვითრას და დიდხანს ელოდება.		მომხმარებელი დაუყოვნებლივ იღებს სწორ და სრულ გადახდის ბილეთს ან ინვოისს.



სტუდენტური სამუშაო ფურცელი 8: თვითშეფასება

შეაფასეთ თქვენი შესრულება სმაილების გამოყენებით !

☹️ 1 = არადამაკმაყოფილებელი, ☹️ 2 = საკმარისი, ☹️ 3 = დამაკმაყოფილებელი, 😊 4 = ძალიან კარგი, 😊 5 = შესანიშნავი

კრიტერიუმები	აღწერა ცუდი მუშაობის ხარისხის შესახებ	კლასი ☹️ ☹️ ☹️ 😊 😊	აღწერილობითი ხარისხიანი მუშაობის შესახებ	შეფასება (წონა /ქულები)
1. ენა				10 %
სიმარტივე	ძალიან დახვეწილი, რთული		მარტივი და გასაგები	
ლაკონური	რა ზრის ხართ?		მოკლე და ადვილად გასაგები	
სრულყოფილად	არ მესმის თქვენი		ლოგიკურად სტრუქტურირებული მეტყველება	
ფორმალური ენა	გამოყენებული არაფორმალური ენა		გამოყენებული ფორმალური ენა	
დამაჯერებელი	უარყოფითი, მოსაწყენი, არააქტიური მსმენელი		პოზიტიური, შთამაგონებელი, აქტიური მსმენელი	
2. მისაღება				5 %
ტონი	არამეგობრული		მეგობრული	
დაუკავშირდით ადამიანებს	მხოლოდ მომესალმა		ახსოვდა ადამიანების სახელები, ცდილობდა პირადი კავშირის დამყარებას	
3. მომხმარებელთა საჭიროებების გათვალისწინება				10 %
შეკითხვის სიტყვები	არ გამოუყენებიათ		ყველა მათგანი გამოიყენა	
მომხმარებლის საჭიროებები	არ შესრულდა		შესრულდა	
მომხმარებლის გათვალისწინებული საჭიროებები	არ გათვალისწინებია		გათვალისწინებულია	
4. უფრო დეტალური გამყიდველი				
4.1 საქონლის დემონსტრირება				15 %
შთაგონებული მომხმარებლები	არ მოახდინა საქონლის დემონსტრირება		მოახდინა საქონლის დემონსტრირება	
მომხმარებლების მიღება, რომლებიც შთაგონებულნი არიან პროდუქტის შესახებ	გამყიდველი კაცი / ქალი არ არის შთაგონებული პროდუქტით		გამყიდველი კაცი / ქალი შთაგონებულია პროდუქტით	
4.2 საქონლის აღწერა				20 %
ბრენდი ან მწარმოებელი	არ განუცხადებია		განაცხადა	
აღწერა/მიმოხილვა	არ არის აღწერილი		აღწერილია	
ძლიერი და სუსტი მხარეების აღწერა	არ განუცხადებია		განაცხადა	
4.3 არგუმენტაცია				15 %
არგუმენტაცია	არ გამოიყენა მომხმარებლებისთვის და არც გაყიდვების სფეროში		გამოიყენა მომხმარებლებისთვის და გაყიდვების სფეროსთვის	
მითითებული ფასი	დასაწყისში, ბოლოს ან მთლიანად დაავიწყდა		საუბრის შუაში	
ფასების დასაბუთების ტექნიკა	არ გამოიყენა		გამოიყენა	
4.4 მომხმარებელთა წინააღმდეგობა				15 %
მომხმარებელთა პროტესტი	არ ცნო		აღიარებულია	
5. დასკვნა				5 %
ყიდვის სურვილის მიხედვით	არ რეაგირებდა		რეაგირებდა	
6. დამშვიდობება				5 %
ტონი	არამეგობრული მისაღება		მეგობრული მისაღება	
კომპლიმენტი კლიენტს	კომპლიმენტი არ უთხრა მომხმარებელს		კომპლიმენტი უთხრა მომხმარებელს	
სულ შთაბეჭდილება/მთლიანი შეფასება				100 %



სამუშაო ფურცელი 9

ერთეულის თვითშეფასების დასასრული

შემოხაზეთ თითოეული სმაილი, რომელიც გვიჩვენებს, თუ როგორ განახორციელეთ სამუშაო!

1. მე კომფორტულად ვიღებ პასუხისმგებლობას დავალებზე.	☺	☺☺	☺☺☺
2. მე შემიძლია გავუმკლავდე პოტენციურ კონკურენციას დავალებების შესრულების პროცესში.	☺	☺☺	☺☺☺
3. მე შემიძლია განვაფიქროო იდეები დავასაბუთო, თუ რატომ უნდა განხორციელდეს ისინი.	☺	☺☺	☺☺☺
4. მე შემიძლია შესაძლებლობების იდენტიფიცირება და გამოყენება და მაქვს ინფორმაცია რისკების შესახებ.	☺	☺☺	☺☺☺
5. შემიძლია დავგეგმო მიზნები და განვახორციელო ზედამხედველობითი პროექტი.	☺	☺☺	☺☺☺
6. ეფექტურად შემიძლია იდეების შემუშავება მარკეტინგისთვის.	☺	☺☺	☺☺☺
7. მე მსურს წვლილი შევიტანო მომავალზე ორიენტირებულ ეკოლოგიურად და სოციალურად მნიშვნელოვანი ქცევის მხრივ ბიზნესსა და საზოგადოებაში	☺	☺☺	☺☺☺
8. შემიძლია გავაანალიზო, გამოიმუშავებ თუ არა ჩემი იდეა მოგებას და ავხსნა, თუ როგორ უნდა დაფინანსდეს ჩემი იდეა.	☺	☺☺	☺☺☺
9. მე შემიძლია გადავხედო ფულის დაზოგვის სხვადასხვა შესაძლებლობებს და შემიძლია ავირჩიო შესაფერისი გზა.	☺	☺☺	☺☺☺
10. მე ვიცი მაქსიმალურად როგორ გამოვიყენოთ შეზღუდული რესურსები შეზღუდული ბიუჯეტის გამოყენებით.	☺	☺☺	☺☺☺



სამუშაო ფურცელი 10

თვითშეფასება - რეფლექსია

ინდივიდუალურად უპასუხეთ შემდეგ კითხვებს ამ გამოწვევის დასაძლევად!

1. რა მიზნების დასახვა შეძელით? განახორციელეთ თუ არა ისინი? რატომ განახორციელეთ ან რატომ არ განახორციელეთ?

2. ჩამოთვალეთ სამი რამ, რაც ისწავლეთ ამ გამოწვევისგან.

3. როგორ ფიქრობთ, ამ გამოწვევის შემდეგ უკეთესი გამოყიდველი კაცი/ ქალი ხართ? რატომ?

4. თუ ტანსაცმლის მაღაზიაში რჩევას მისცემდით კონსულტანტს გაყიდვების ტექნიკასთან დაკავშირებით, რომელ სამ მათგანს ურჩევდით?

5. როგორ ფიქრობთ, რა არის სამი ყველაზე მნიშვნელოვანი რამ ბიზნესის წარმართვისას?
