



Built with
UNITED NATIONS
INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION

Բարի գալուստ IDEA App

Սա Ձեր ինկուբացիոն ծրագրի
շաբաթական ուղեցույցն է:

Ինչպե՞ս է ընթանալու Ձեր ուսումը IDEA App-ով:

4 ամիս տևողությամբ առարկայահեն
ձեռնբեցական ծրագիրը կազմված
է 8 բիզնես մոդուլներից որոնք օգնում
են Ձեր բիզնես գաղափարը կարճ
ժամանակահատվածում հասցնել շուկա:



Ամեն շաբաթ Ձեր անհատական
մենթորի հետ ստուգեք և վերանայեք
Ձեր աշխատանքը՝ ուղղորդվելով
բիզնես մոդուլներով:



Ամսական 2 անգամ սկսեք նոր բիզնես
մոդուլի ուսումնասիրություն՝ Ձեր բիզնես
գաղափարը վավերացնելու համար:



Պարբերաբար հանդիպեք այլ
մասնակիցների հետ, սովորեք և
կիսվեք փափուկ հմտություններով,
որոնք անհրաժեշտ են Ձեզ՝ որպես
ձեռնարկատեր զարգանալու համար:



Շաբաթ 1 և շաբաթ 2

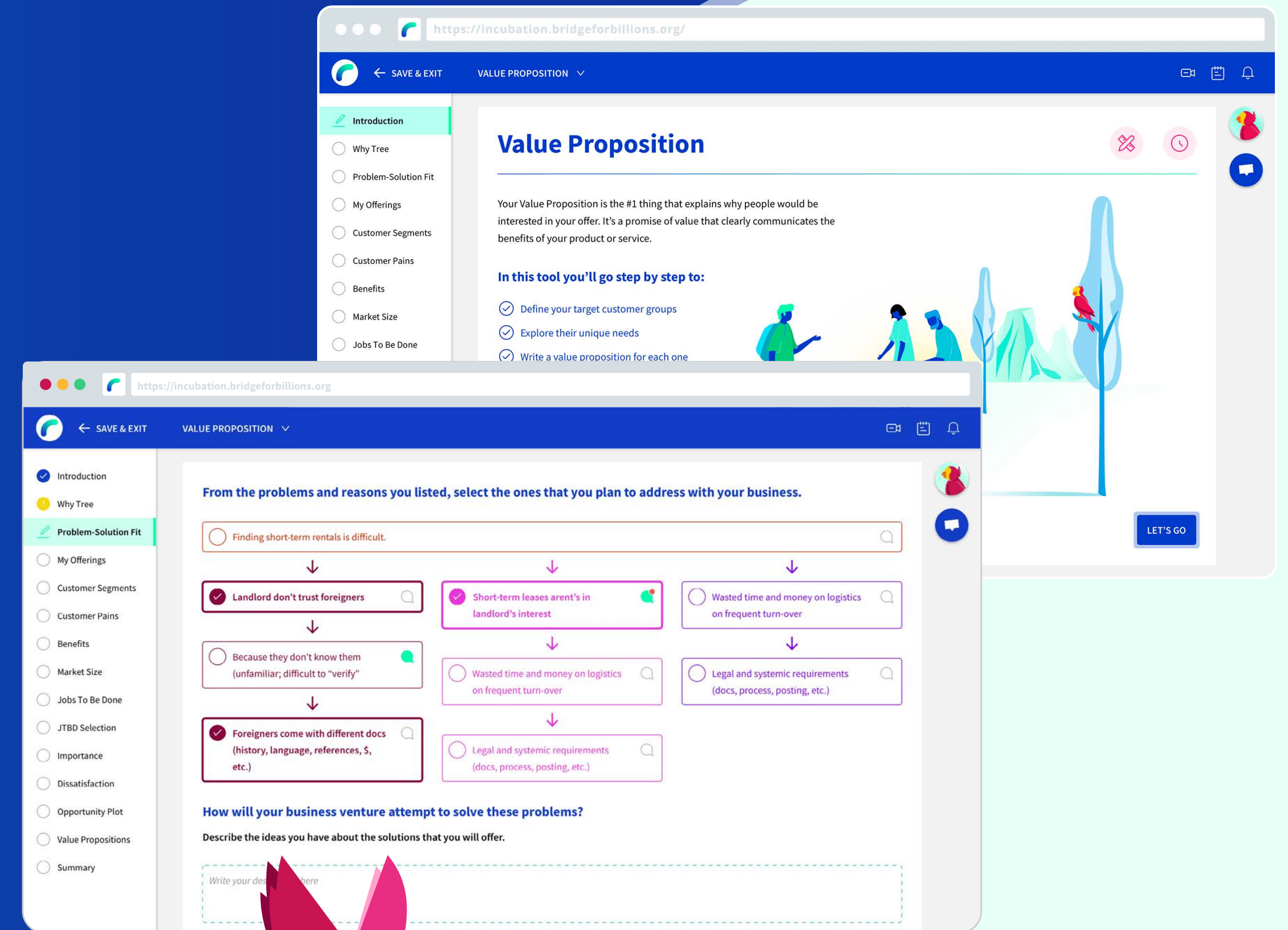
Բիզնես մոդուլ 1

Արժեքի առաջարկ

Համոզվեք, որ սահմանում եք ճիշտ: Արժեքի առաջարկը Ձեր առաջին չափորոշիչն է, որը ցույց է տալիս, թե ինչու մարդիկ հետաքրքրված կլինեն Ձեր առաջարկով: Այն ըստ էության խոստում է, որով հստակ արտահայտում է Ձեր արտադրանքի կամ ծառայության առավելությունները:

Մատնանշեք այն խնդիրների պատճառները, որոնք փորձում եք լուծել:

- Սահմանեք և խմբավորեք Ձեր հաճախորդներին ըստ սեգմենտների:
- Կատարեք հաճախորդների բացահայտման հարցազրույցներ և ուսումնասիրություններ:
- Գնահատեք Ձեր շուկայի չափսը և կառուցեք շուկայի հնարավորությունների դիագրամ:
- Գրեք հստակ արժեքի առաջարկ:





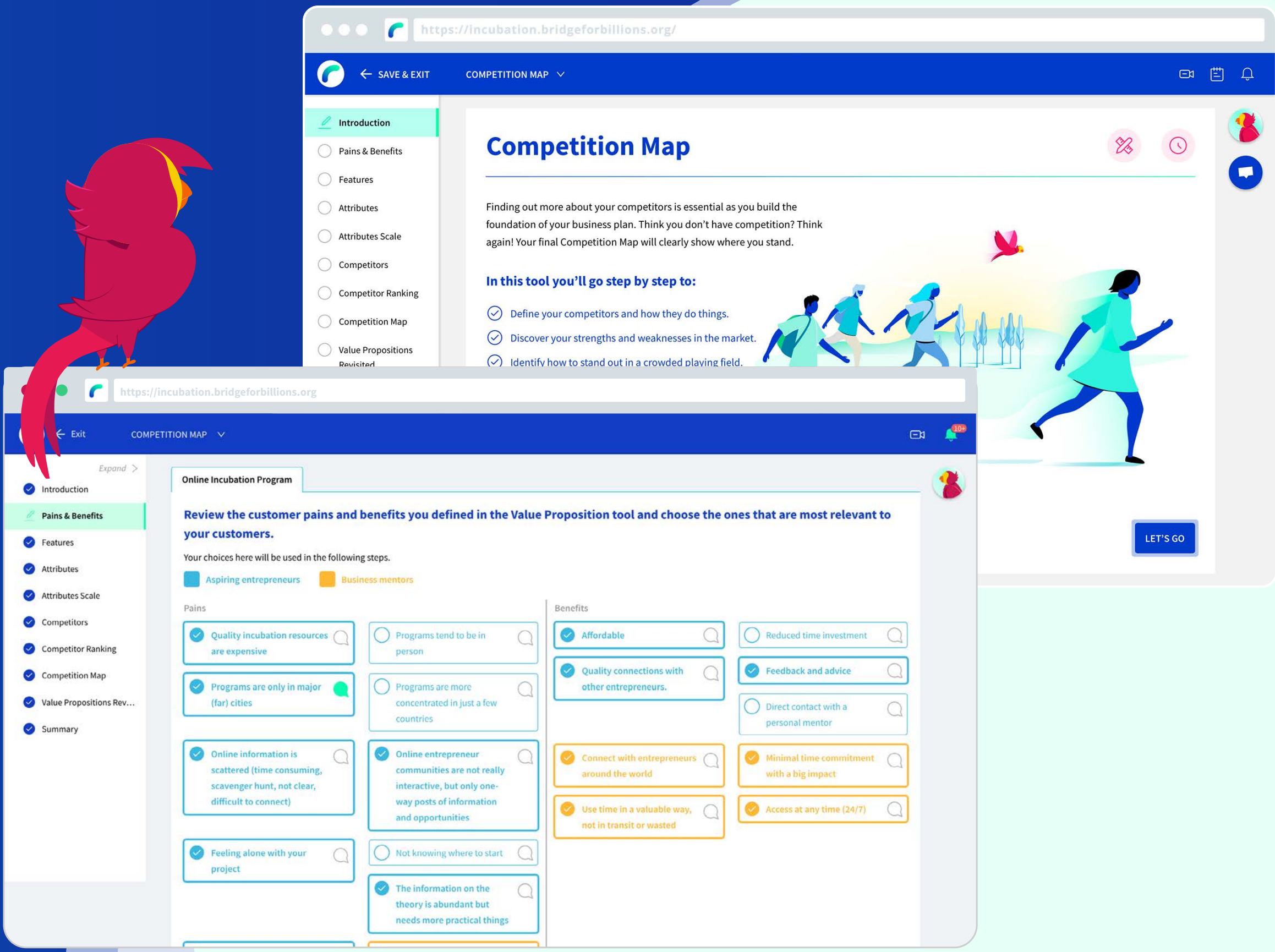
Շաբաթ 5

Բիզնես մոդուլ 2

Մրցակիցների դիրքավորման քարտեզ

Ձեր մրցակիցներին վերլուծելը էական դեր է խաղում՝ շուկայում Ձեր տեղը գտնելու մեջ: Կարծում եք չունեք մրցակիցներ: Նորից մտածեք: Դիտարկեք նոր հեռանկարներ և կազմեք մրցակիցների դիրքավորման քարտեզ, որը հստակ ցույց կտա, թե որտեղ եք գտնվում Դուք:

- Սահմանեք այն բնութագրերը, որոնցով մրցում եք այլ լուծումներ առաջարկող մրցակիցների հետ:
- Մատնանշեք մրցակիցների, ում մասին մինչ այժմ տեղյակ չէիք:
- Մտածեք, թե ինչով եք Դուք տարբերվում Ձեր մրցակիցներից:
- Որոշեք, թե ինչպես կարող եք բարելավել Ձեր առաջարկը:





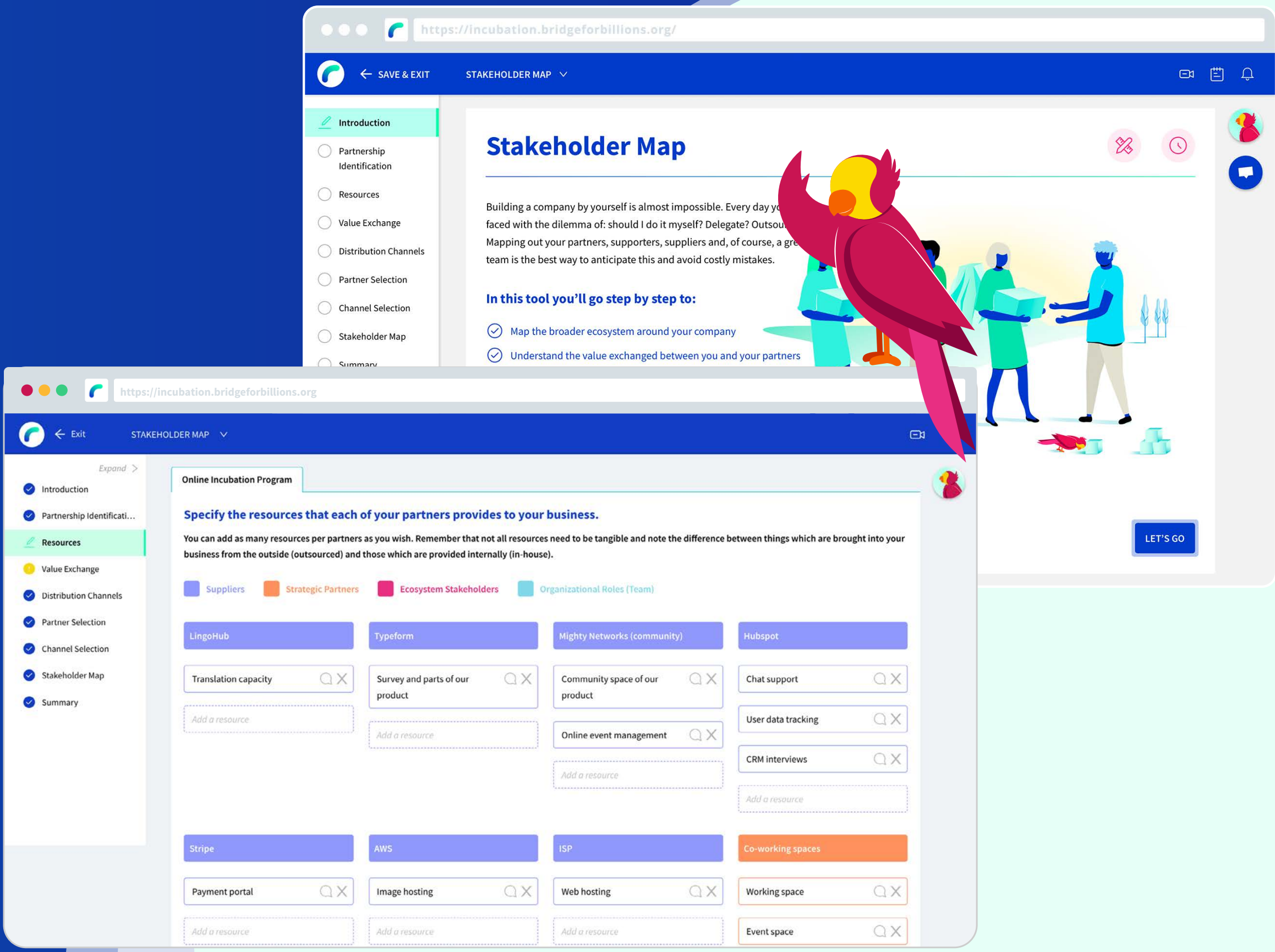
Շաբաթ 5

Բիզնես մոդուլ 3

Շահագրգիռ կողմերի քարտեզ

Լիովին ինքնուրույն ընկերության կառուցումը գրեթե անհնար է: Ամեն օր Դուք կկանգնեք ընտրության առաջ՝ ինքս անեմ, հանձարարեմ ուրիշներին, աուխսո՞րս անեմ: Ձեր գործընկերների, աջակիցների, մատակարարների և իհարկե, ուժեղ թիմի հետ հարաբերությունների կառուցումը վճռորոշ է:

- Տարանջատեք Ձեր գործընկերների ու աշխատակիցների տարբեր տեսակները:
- Հասկացեք յուրաքանչյուրի հետ հնարավոր փոխանակումների արժեքը:
- Որոշեք, թե ինչը պետք անեք Ձեր թիմով, իսկ ինչը՝ հանձնարարեք այլոց:
- Հետազոտեք Ձեր բաշխման ուղիների տարբերակները և ընտրեք լավագույնները:
- Ստեղծեք Ձեր բիզնեսի գործընկերների էկոհամակարգի քարտեզ:





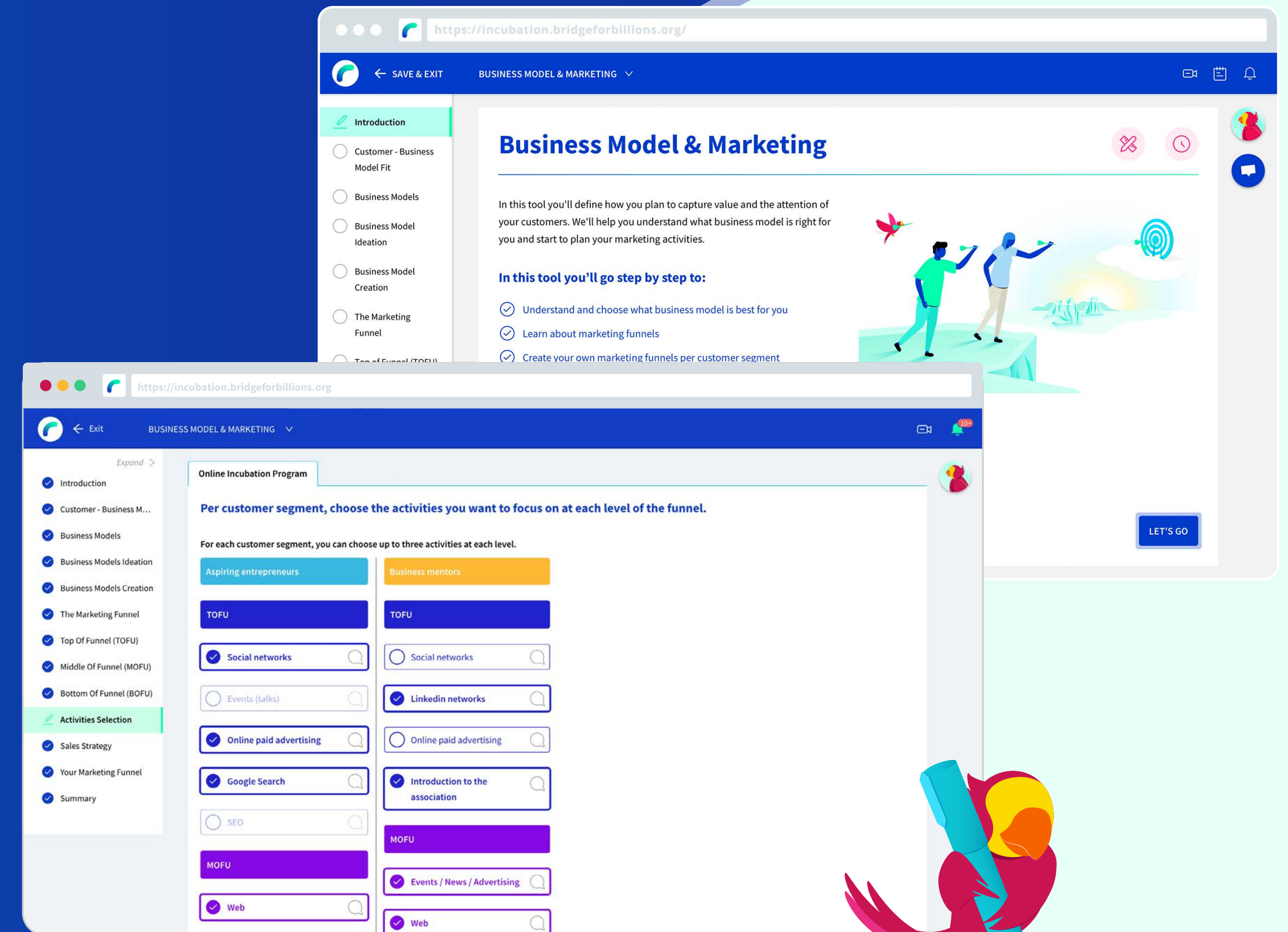
Շաբաթ 6

Բիզնես մոդուլ 4

Բիզնես մոդել և մարքեթինգ

Ինչպե՞ս եք պատրաստվում պահպանել բիզնեսի կայունությունը և գրավել հաճախորդների ուշադրությունը: Մենք Ձեզ կօգնենք հասկանալ, թե որ բիզնես մոդելն է ճիշտ Ձեզ համար և սկսել Ձեր մարքեթինգային գործունեության պլանավորումը:

- Տեղեկացեք տարատեսակ բիզնես մոդելների մասին
- Տեսեք, թե ինչպես կարող են (պետք է) տարբերվեն Ձեր բիզնես մոդելներն՝ ըստ հաճախորդների սեգմենտների:
- Օգտագործեք դիզայն-մտածելակերպ՝ լավագույն(ներ)ը Ձեզ համար ընտրելու համար:
- Հասկացեք մարքեթինգային ձագարի հիմունքները և և ստեղծեք Ձեր սեփականը:
- Գնահատեք Ձեր՝ հաճախորդների ձեռքբերման ծախսը:



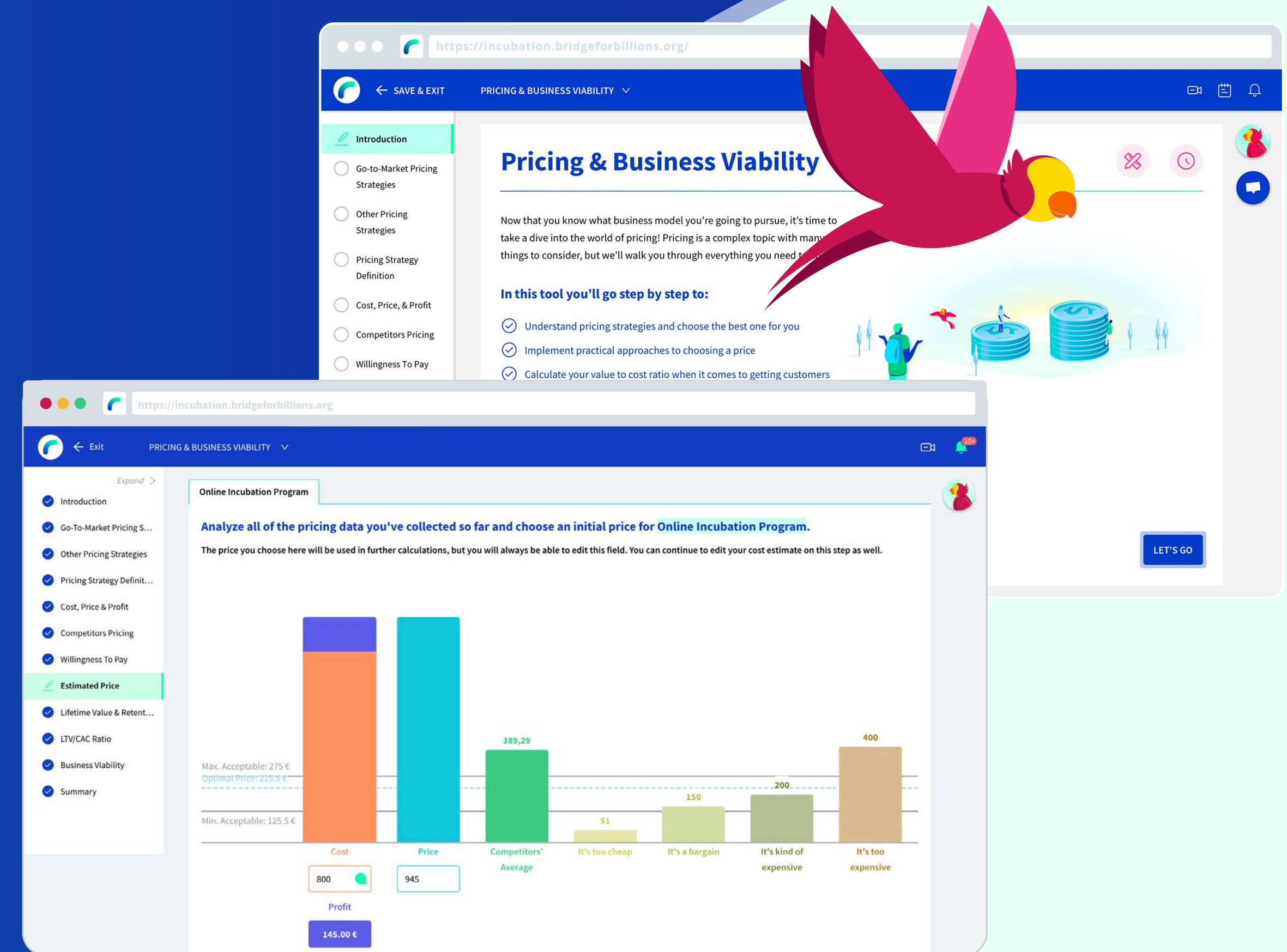
Շաբաթ 7 և շաբաթ 8

Բիզնես մոդուլ 5

Գնագոյացում և բիզնեսի կենսունակություն

Արդյո՞ք Դուք գումար եք կորցնում՝ չափազանց համեստ գների պատճառով, թե գերազնահատում եք պրոդուկտը և կորցնում եք բիզնես հնարավորություններ: Մենք կօգնենք Ձեզ սահմանել առաջին գնային կետը և որոշել գնագոյացման ռազմավարությունը:

- Իմացեք ավելին՝ գնագոյացման ռազմավարությունների մասին և ընտրեք Ձերը
- Համեմատեք Ձեր մրցակիցների գնային կետերն ու ռազմավարությունները
- Իրականացրեք հաճախորդների բացահայտում՝ հասկանալու համար նրանց «պատրաստ են վճարել» միջակայքը
- Ծանոթացեք գնագոյացման մեթոդոլոգիայի հետ և կիրառեք այն՝ գնային կետ սահմանելու համար
- Գնահատեք Ձեր հաճախորդների կյանքի կյանքի արժեքը (ՀԿԱ)





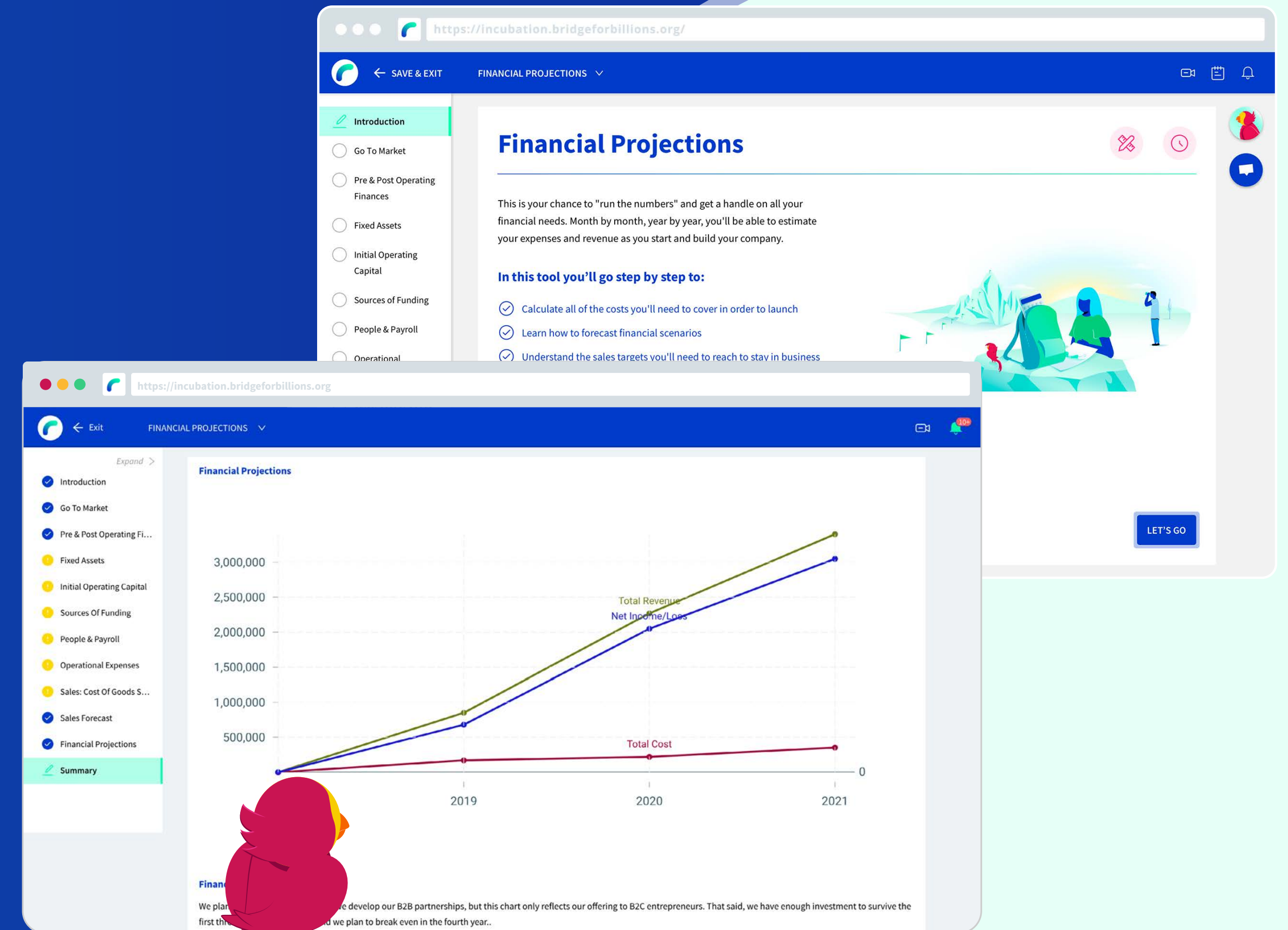
Շաբաթ 9 և շաբաթ 10

Բիզնես մոդուլ 6

Ֆինանսական կանխատեսումներ

Եթե անգամ Դուք թվերի նկատմամբ «ալերգիկ ռեակցիա» ունեք, մենք կներկայացնենք սա ամենամատչելի եղանակով: Ձեր բոլոր ֆինանսական կարիքները կհետազոտենք քայլ-առ-քայլ: Ամիս-առ-ամիս, տարի-առ-տարի Դուք կկարողանաք գնահատել Ձեր ծախսերը և եկամուտը՝ սկսելով Ձեր ընկերության ստեղծման պահից:

- Որոշեք այն ֆինանսական միջոցները, որոնք անհրաժեշտ են լինելու մեկնարկի համար
- Կանխատեսեք այն ծախսերը, որոնք ունենալու եք գործունեության առաջին տարիների ընթացքում
- Պլանավորեք այն թիմը, որի կարիքն ունենալու եք և հաշվի առեք նրանց աշխատավարձերը՝ Ձեր աճին զուգընթաց
- Սահմանեք Ձեր վաճառքների թիրախները, որոնց պետք է ձգտեք հասնել
- Հաշվեք այն ծախսերը, որոնք կատարել եք Ձեր պրոդուկտը կամ ծառայությունը ստեղծելու համար



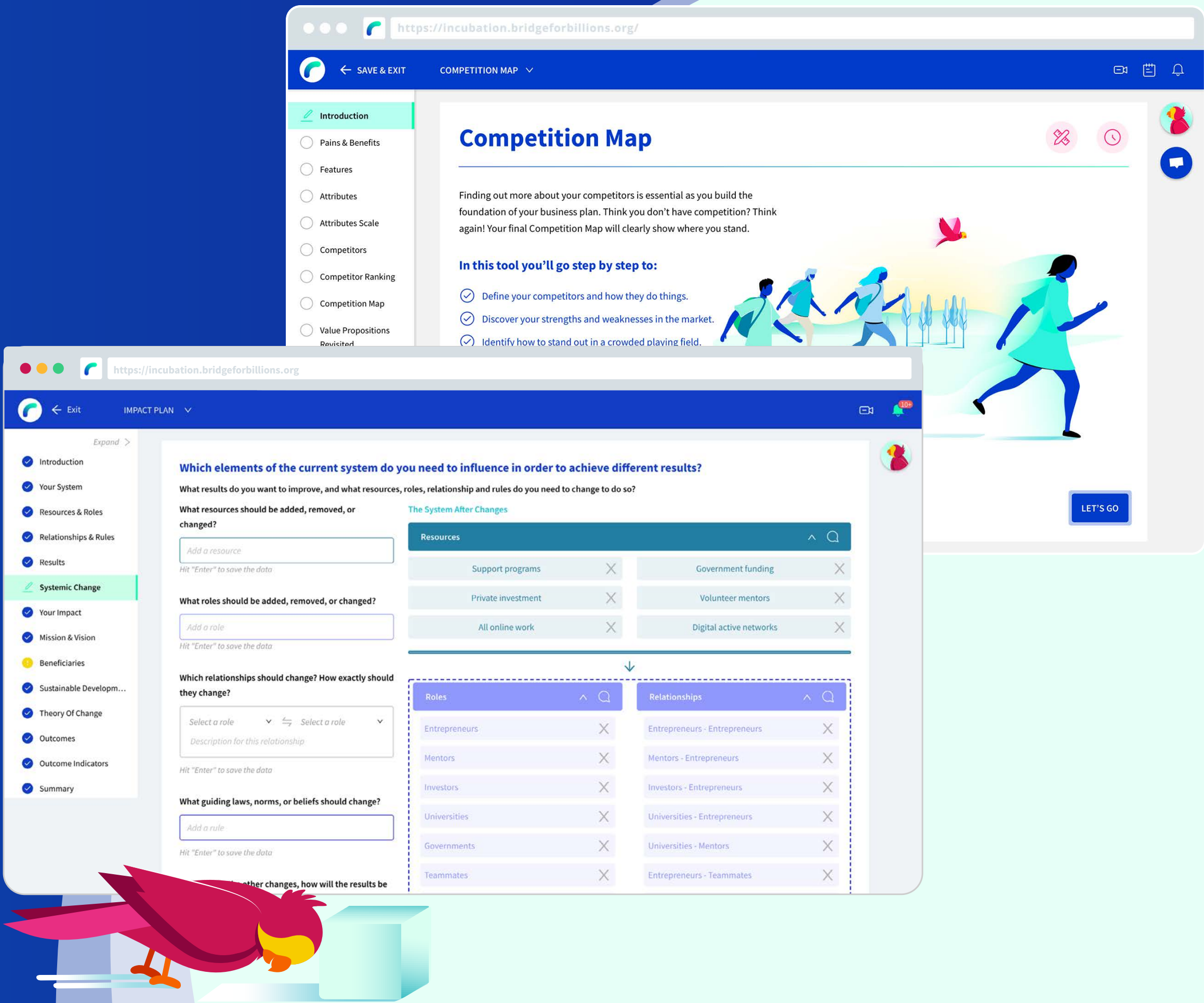


Շաբաթ 11

Բիզնես մոդուլ 7 Ազդեցության պլան

Փորձում եք բարելավել աշխարհը, որում ապրում ենք: Ազդեցության պլան ստեղծելը կօգնի Ձեզ հստակեցնել, թե որ համակարգի մաս եք Դուք կազմում և, թե ինչպես եք փորձում ազդեցություն թողնել դրա վրա: Դուք նաև կչափեք Ձեր հաճախորդների, որոշ շահառուների, Ձեր ուրտի կամ անգամ աշխարհի վրա իրականում թողած ազդեցությունը:

- Քարտեզագրեք այն համակարգը, որում Դուք գործում եք և թվարկեք դրանում ներառված բաղադրիչները
- Ներկայացրեք, թե ինչպես եք ցանկանում փոփոխել այն, ինչ կատարվում է համակարգի ներսում
- Կազմեք Ձեր առաքելության և տեսլականի նկարագրերը
- Ստուգեք՝ արդյոք Դուք աշխատում եք ՄԱԿ-ի Կայուն զարգացման նպատակներից որևէ մեկի համար
- Որոշեք, թե ինչպես եք ցանկանում չափել Ձեր ազդեցությունը և հետևել արդյունքներին



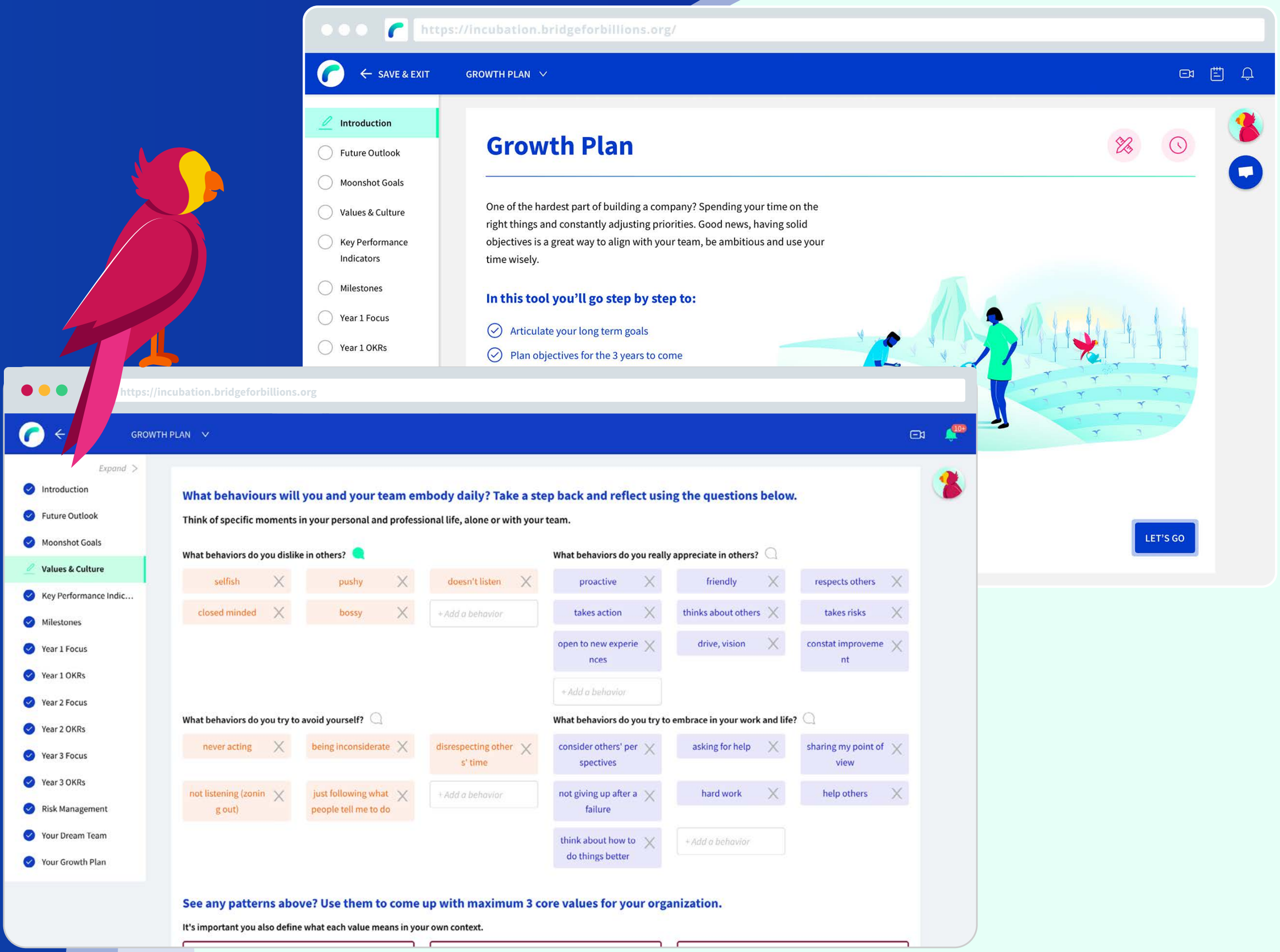


Շաբաթ 12

Բիզնես մոդուլ 8 Զարգացման պլան

Երբ սկսեք Ձեր բիզնես գործունեությունը, ստիպված կլինեք պարբերաբար փոփոխել Ձեր առաջնայնությունները, որպեսզի համոզվեք, որ Ձեր ժամանակը ծախսում եք ճիշտ հարցերի վրա: Հիմնավոր և չափելի նպատակներ ունենալը Ձեր թիմի հետ համահունչ աշխատելու և ճիշտ ուղու վրա մնալու հիանալի եղանակ է:

- Գրի առեք Ձեր երկարաժամկետ նպատակները և կազմեք դրանց հասնելու նախնական պլան
- Սահմանեք Ձեր ընկերության արժեքները
- Սահմանեք Ձեր արդյունավետության առանցքային ցուցանիշները (KPI), որոնցով չափելու եք արտաժամյա աշխատանքը
- Սահմանեք անկյունաքարեր, որոնք կօգնեն հասնել նպատակներին
- Ոորշեք և պլանավորեք ապագա ռիսկերն ու դրանց մեղմացումները



Մեր ուսուցման փորձառության հիմքը

IDEA հավելվածի մեթոդը հիմնված է ձեռներեցություն ուսանելու փորձառություն ստեղծելու վրա, որի ընթացքում Ձեզ նման հիմնադիրները, աշխարհի տարբեր կետերից, շարժվում են դեպի բիզնես ստեղծելու անորոշություն՝ գտնելով կազմավորված հարթակ և անհրաժեշտ աջակցություն:

1 Սովորելը ստացվում է անելու ընթացքում

Իրականում հիմնադիրներն ամենից արդյունավետ սովորում են, երբ իրենք են կատարում գործողությունները, իսկ երբ սկսում են աշխատել հարցերով, ոչ-թե պատասխաններն ունենալով՝ կատարվում է կախարդական երևույթ: Մեր ծրագիրը թույլ է տալիս ձևակերպել Ձեր սեփական գաղափարները և իրապես պատասխանել ամենաբարդ հարցերին՝ *քայլ-առ-քայլ ձևաչափով աշխատելով շաբաթական մեկ գործիքի հետ:*



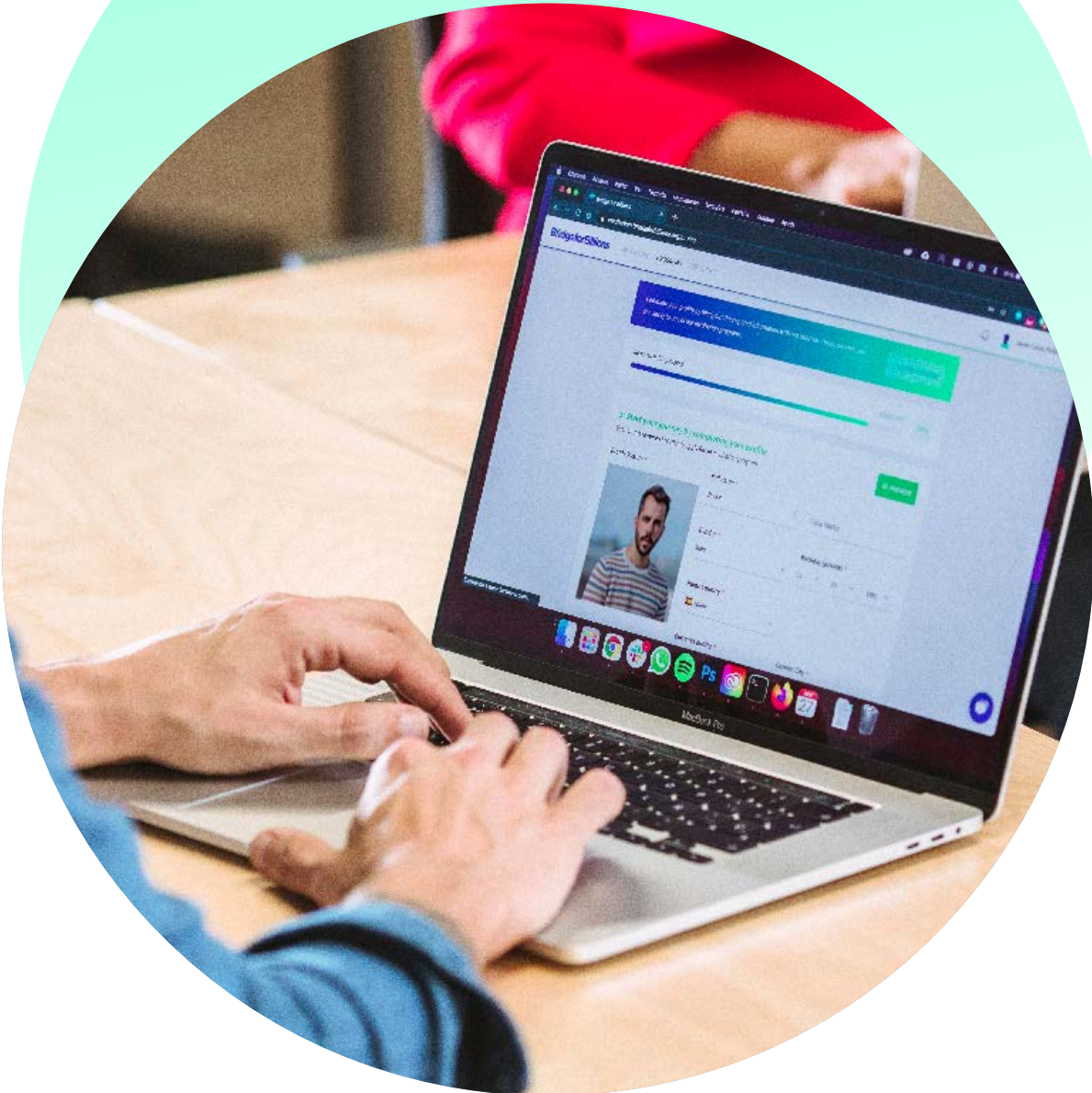
2 Հիմնադիրները պետք է առերեսվեն շուկայի հետ

Ձեռներեցները պետք է մշակեն շուկային պատրաստ մանրակրկիտ առաջարկ՝ հաճախորդներ գրավելու և մեկնարկի համար անհրաժեշտ ֆինանսավորում գտնելու համար: *Մենք հետևում ենք, որպեսզի Դուք պատրաստ լինեք մշակել իրագործելի բիզնես*՝ վավերացնելով այն իրական հաճախորդների միջոցով, և օգտագործողների բացահայտումները՝ դա իրականացնելու մաս է հանդիսանում:

Մեր մեթոդի հիմնասյուները

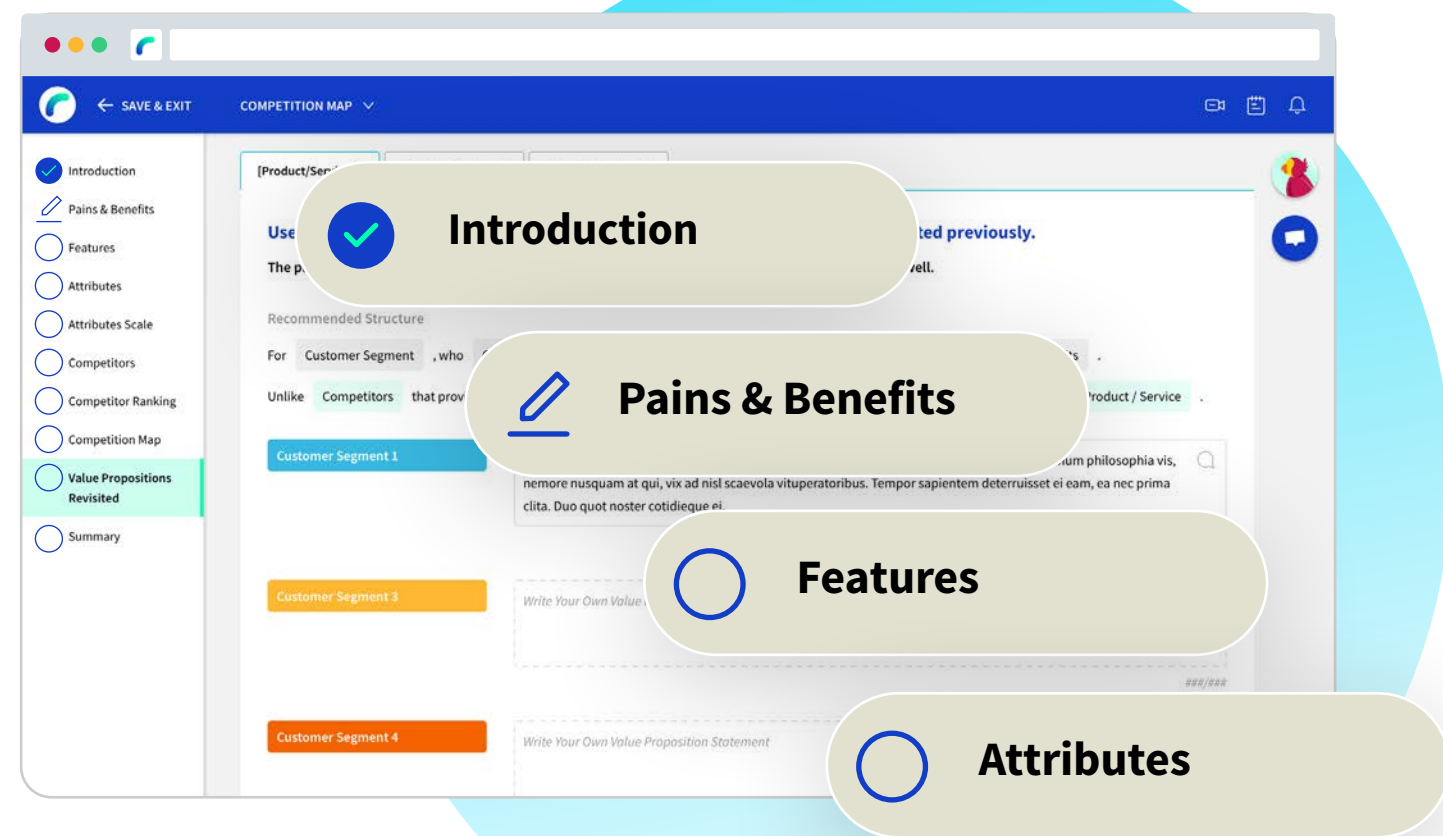
Հիմնադիրները փարոսի կարիք ունեն

Ձեռներեցության ուղևորությունը քառասյին է իր բնույթով, ամենայն հավանականությամբ Դուք բազմիցս խճճվել եք հարյուրավոր գաղափարների և զանազան ճանապարհների մեջ՝ նախքան այս կետին հասնելը: Bridge for Billions-ում, *մենք օգտագործում ենք տեխնոլոգիականների և մարդկային ռեսուրսների համակցություն՝ աջակցելով Ձեզ թե՛ կառուցվածքային, թե՛ էմոցիոնալ դաշտերում*:



Ամեն ինչ սկսվում է արդյունավետ ուղեղային գրոհից

Հետևելով նախագծման պլանավորման սկզբունքներին, մենք համարում ենք, որ ստեղծագործ միտքը և մտահղացումները ունեն առաջնային դեր: Ապա, *միայն բոլոր հնարավորությունները դիտարկելուց և նոր գաղափարներ քննարկելուց հետո, պետք է կենտրոնանալ ամենակարևոր կետերի վրա:՝ Այս է պատճառը, որ մեր գործողությունների մեծամասնությունը սկսում է տարամիտումներից և ավարտվում է զուգամիտումներով՝ ամենաէական կետերի համակցությունով:

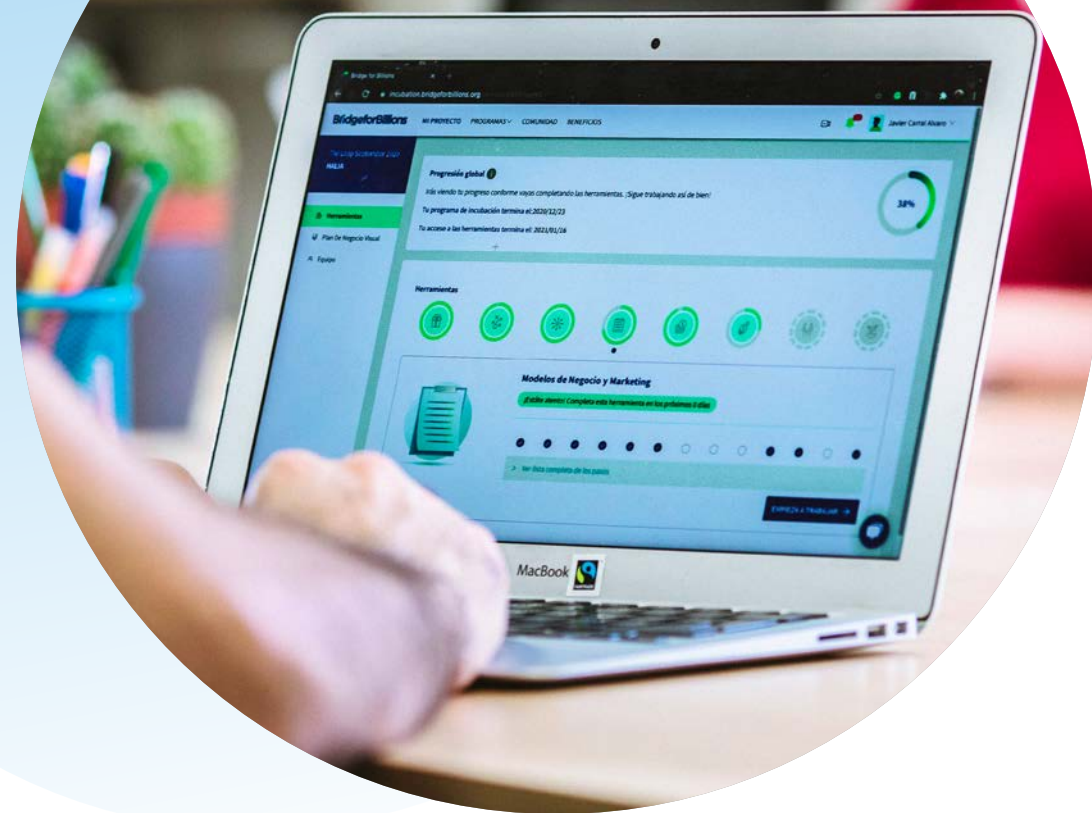


Նպատակ ունենալը պարտադիր է

Մեր ծրագրերին ձեռներեցները դիմում են սեփական բիզնես գաղափարներով և դիմումների գործընթացում մենք ապահովում ենք, որ միայն իրապես նպատակասլաց հիմնադիրներն ընտրվեն: Մենք չենք քաջալերում խնդիրների բաշխում, քանի որ գիտեք, որ հիմնադիրները չեն կարող նվիրվել որևէ գաղափարի, որն իրենցը չէ և իրենք դրանում իմաստ չեն գտնում:



Մեր մեթոդի հիմնասյուները



Հաշվետվողականությունը էական դեր է խաղում

Ձեռնարկություն ստեղծելիս՝ պետք է հասնեք որոշ նպատակաների՝ որոշակի սահմանված ժամկետներում, որն առաջացնում է լրացուցիչ լարվածություն: *Մենք մեր ծրագրի հիմքում դրել ենք քայլ-առ-քայլ եղանակը, որպեսզի Դուք միշտ իմանաք, թե ինչ է սպասվում հաջորդիվ* և Ձեր անհատական մենթորի հետ հետևեք Ձեր աշխատանքին շաբաթական կտրվածքով: Բիզնես մոդուլները ապակողպվում են որոշակի ժամանակով, որպեսզի ստեղծեն առողջ լարվածություն և Ձեզ խրախուսեն մոտիվացված առաջ շարժվել:

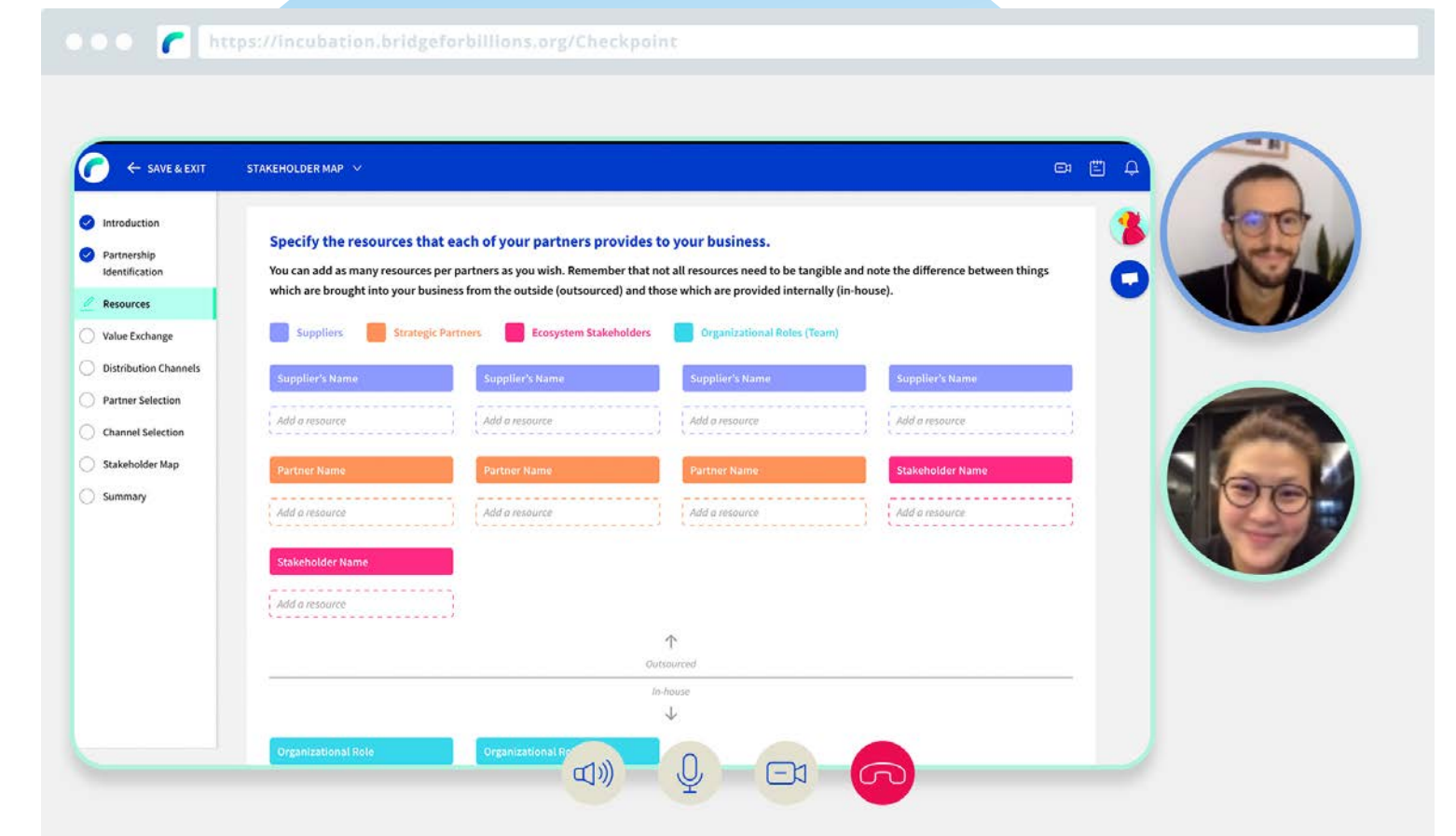
Ռեզոնանսը ապահովում է նոր գաղափարների գեներացում

Մեր ծրագրի ընթացքում ոչ միայն մենթորները կարող են տրամադրել հետադարձ կարծիք որոշակի թեմաների շուրջ Ձեր աշխատանքի վերաբերյալ, բայց նաև, եթե Դուք աշխատում եք թիմով, ապա կարող եք միաժամանակ համագործակցել և քննարկել մտքեր անմիջապես հարթակում՝ մեկնաբանությունների բաժնում: *Մենք համարում ենք, որ գաղափարներն ավելի են ամրանում, երբ դրանք ենթարկվում են քննադատության*, ուստի մենք ստեղծել ենք մեր ինկուբացիոն ծրագիրը՝ հենց դա իրագործելու նպատակով:

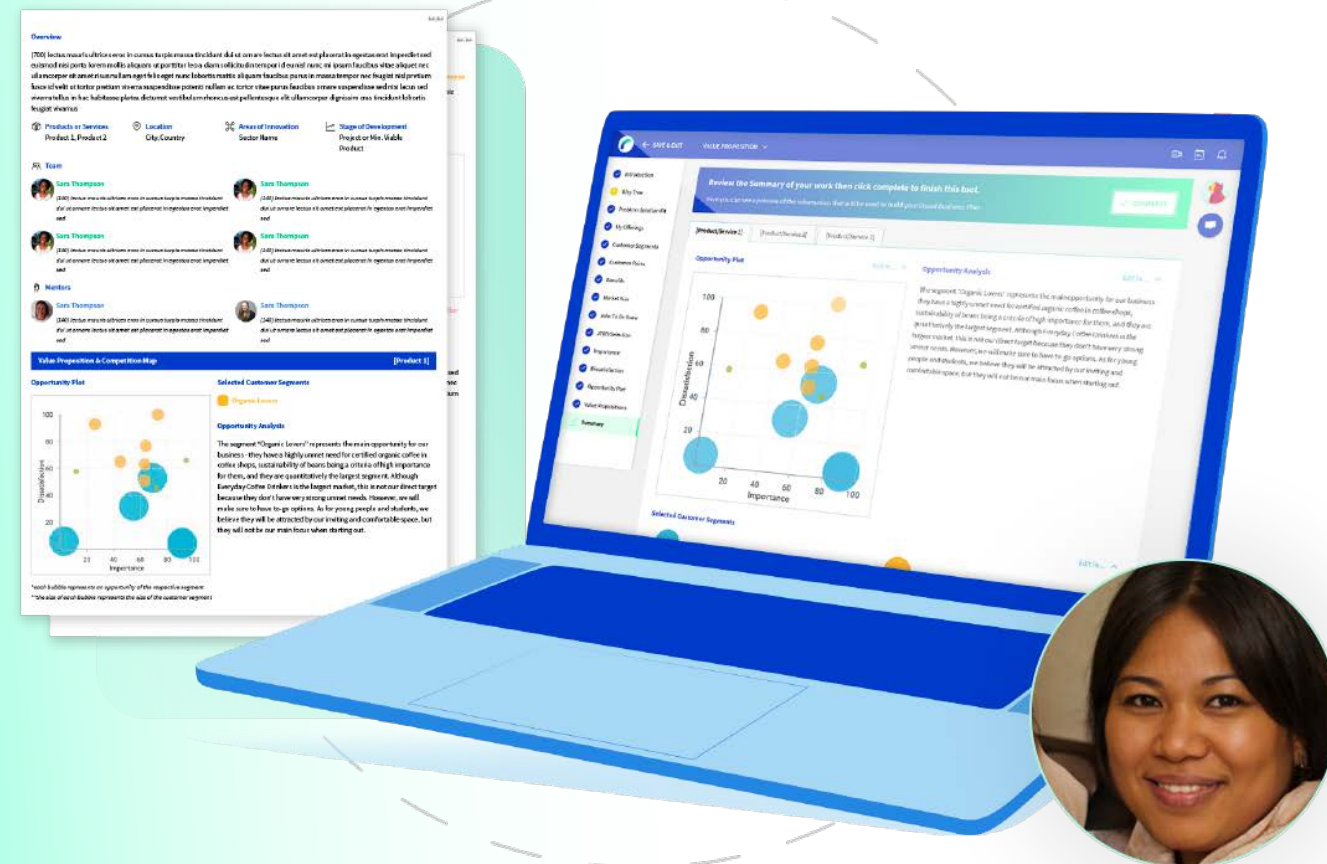


Ձեռներեցի համար պետք է ապահովել ճկունություն

Բազմաթիվ ձեռներեցներ փորձում են ստեղծել իրենց բիզնեսը՝ ամբողջ դրույքով աշխատանքին, ընտանեկան կյանքին և առօրյա կյանքին զուգահեռ: Ճկուն, բայց կարգապահ միջավայրը օգնում է Ձեզ գտնել հավասարակշռություն: *Մեր ծրագիրը հարմարվում է Ձեզ՝ ընդամենը խնդրելով 7 ժամ ժամանակ:* Սա թույլ է տալիս պահել Ձեր սեփական ռիթմը՝ առանց ծանրաբեռնվածության կամ ճնշվածության զգացումի:



Մեր մերթոփի հիմնասյուները

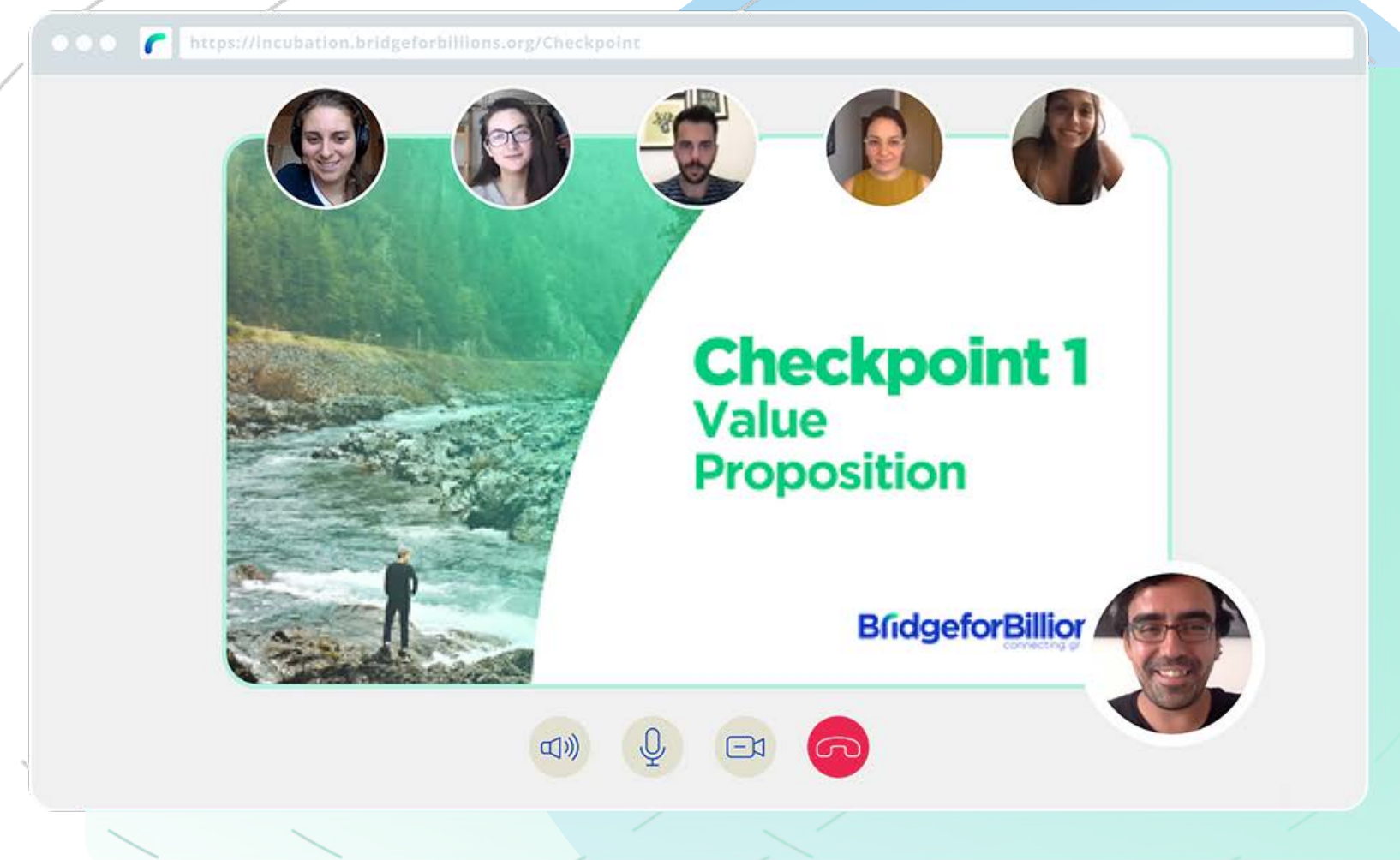
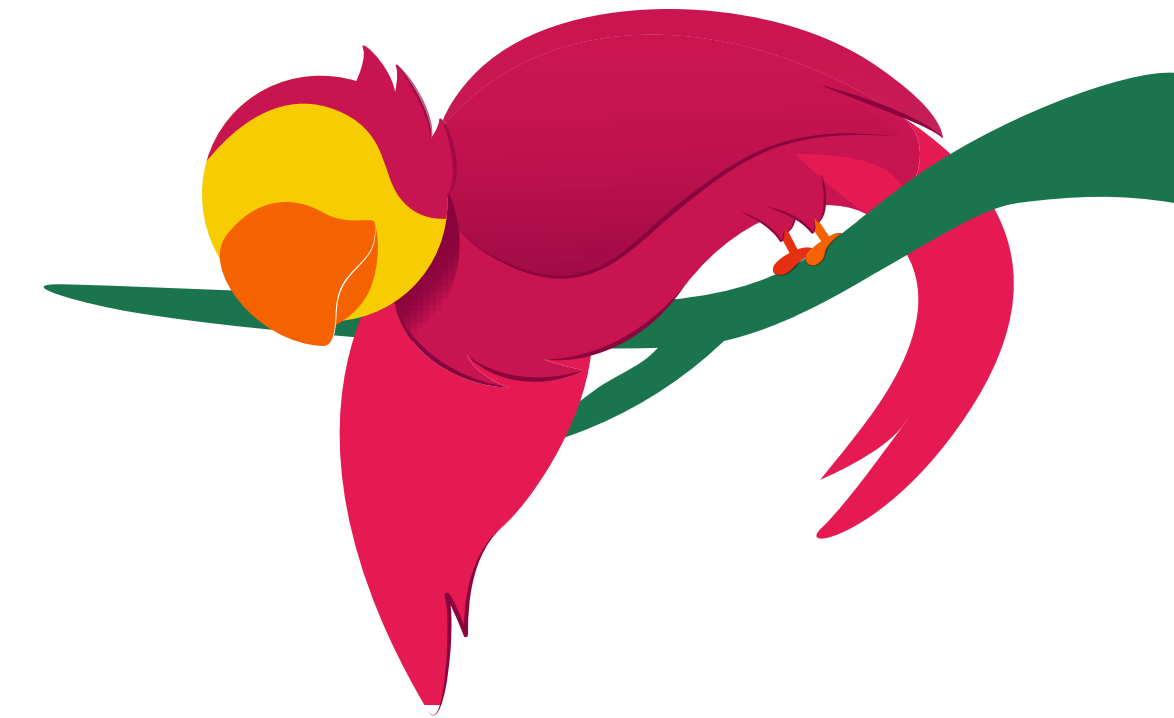


Տեսողական ուսուցումը հիմնավոր արդյունք է տալիս

Ծրագրի ընթացքում *յուրաքանչյուր մոդուլ ներկայացված է հստակ վիզուալ ձևաչափով, իսկ բառերը հնարավորություն են տալիս բացատրել Ձեր մտքերի տրամաբանությունը*: Համակցելով գրավոր բացատրությունները և տվյալների վիզուալիզացումը, մենք ապահովում ենք, որ հիմնադիրները հասկանան իրենց աշխատանքի հիմքում ընկած տեսությունը և կարողանան համապատասխանաբար հղկվել՝ կիրառելով իրենց ուսանած նյութն աշխատանքի մեջ ևս մեկ անգամ, ըստ անհրաժեշտության:

Սա էմոցիոնալ ուղևորություն է

Ձեռներեցությունը շատ հիմնադիրների համար միայնակ ուղևորություն է: Այդ նպատակով, *մենք ստեղծել ենք առցանց համայնք, որտեղ կարելի է խորհուրդ խնդրել, հարցեր ուղղել և կապ հաստատել այլ անդամների հետ*: Մենք իրականացնում ենք փափուկ հմտությունների շուրջ քննարկումներ, որպեսզի հասկանանք, թե որպես ձեռներեց զարգանալու համար ինչ արժեքներ և վարքագծեր են անհրաժեշտ, կամ ավելի տեխնիկական հանդիպումներ ենք ունենում՝ տարբեր թեմաներով, որպեսզի ձեռներեցները վստահ և հանգիստ զգան իրենց համար նոր դաշտերում, որոնք դեռ լիովին չեն հասկանում:





UNITED NATIONS
INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION

Ունեք հարցեր:

Կապ հաստատեք ծրագրի ղեկավարների հետ, ցանկացած պահի ուղղեք նրանց Ձեր հարցերը գրավոր կամ հանդիպման ընթացքում:

