

**საგანმანათლებლო დაწესებულება
ქარელის მუნიციპალიტეტის სოფელი კეხიჯვარის საჯარო
სკოლა**

პროფესიული საგანმანათლებლო პროგრამა:

ბადის დიზაინი

მოდული: მეწარმეობა

სტუდენტი/სტუდენტები:

სანდრო ლომიგაშვილი; ნიკოლოზ ალიბეგაშვილი; საბა თოთლაძე; ბექა
ელბაქიძე

პროფესიული მასწავლებელი:

ნაილი ხაჭაპურიძე

2025/2026

სარჩევი

ბიზნესის კონცეფცია /აღწერა .

.....

სამომავლო გეგმები

ბაზრის კვლევა

.....

მიზნობრივი ბაზარი

.....

პროდუქტები/სერვისები.....

SWOT ანალიზი.....

პროტოტიპი

ბიზნეს იდეის გაველენა/მდგრადი პოტენციალი

.....

კორპორაციული პასუხისმგებლობის სტრატეგია.

.....

თანამშრომლებთან ურთიერთობის პოლიტიკა

.....

საწარმოო/საოპერაციო ღაგეგმვა.

ფინანსური გეგმა

.....

ბიზნესის სახელი: BNSS

ბიზნესის სამართლებრივი ფორმა: ----

(შედეგი 4, კრიტ-4)

ბიზნესის ადგილმდებარეობა: ქარელის მუნიციპალიტეტი, სოფელი

კეზიჯვარი

დაფუძნების თარიღი: 18.11.2025

ბიზნესის მფლობელი(ები):

სანდრო ლომიგაშვილი

ნიკოლოზ ალიბეგაშვილი

საბა თოთლაძე

ბექა ელბაქიძე

ბიზნესის იდეა/კონცეფცია (აღწერეთ თქვენი ბიზნესი მოკლედ)

რა გამოწვევას/საჭიროებას პასუხობს თქვენი ბიზნესი იდეა, რით არის საინტერესო და გამორჩეული)

(შედეგი 2, კრიტ-3, შედეგი 3, კრიტ-1,2)

BNSS არის 2026 წელს სოფელ კეზიჯვარში (ქარელის მუნიციპალიტეტი) დაფუძნებული მცირე ბიზნესი, რომელიც სპეციალიზირებულია ხელნაკეთი ხის ლოგოების, სარეკლამო ნიშნებისა და დეკორაციული ნაკეთობების წარმოებაში.

BNSS-ის ძირითადი იდეაა ხელნაკეთი ხის ლოგოებისა და სარეკლამო ნიშნების შექმნა ადგილობრივი ბიზნეს-სექტორისთვის. ყოველი ლოგო მზადდება ინდივიდუალური შეკვეთის მიხედვით, კლიენტის სურვილებისა და ბრენდის სპეციფიკის გათვალისწინებით.

ჩვენი ბიზნეს-იდეა პასუხობს ადგილობრივი სამეწარმეო სექტორის მკაფიო საჭიროებას — ხარისხიანი, ინდივიდუალიზებული ბრენდინგის არარსებობას შიდა ქართლის რეგიონში. კაფეები, მაღაზიები, სასტუმროები და ღონისძიებების მომწყობი კომპანიები ყიდულობენ სტანდარტულ, ინდუსტრიულ ნიშნებს, ვერ იღებენ ხელნაკეთ, ეკოლოგიურ, ადგილობრივ პროდუქტს. BNSS ავსებს ამ ნიშას — ახლოს, სწრაფად, ხელმისაწვდომ ფასად.

სამი ძირითადი მახასიათებელი, რაც გამოარჩევს ჩვენს ბიზნეს-იდეას:

- ხელნაკეთობა — ყოველი ნაწარმი შეიქმნება ხელით ან ხელის ელექტრონისგრუმენტების დახმარებით, CNC ბეჭდვის გარეშე, რაც ნაწარმს ცოცხალ, უნიკალურ ხასიათს ანიჭებს
- ეკოლოგიურობა — გამოიყენება ადგილობრივი, მდგრადი ხის მასალა; სამომავლოდ FSC სერტიფიკაციის მიღება იგეგმება
- ინდივიდუალიზაცია — კლიენტი აქტიურად მონაწილეობს დიზაინის პროცესში, ბრიფინგს დაწესებული ჩაბარებამდე

სამომავლო გეგმები (შედეგი 1, კრიტ-4; შედეგი 2, კრიტ-3)

(როგორია თქვენი განვითარების გეგმები, რას გეგმავთ სამომავლოდ თქვენი და თქვენი კომპანიის განვითარებისთვის, სად გინდათ, რომ იხილოთ თქვენი ბიზნეს საწარმო და როგორ წარმოგიდგენიათ თქვენი და მისი მომავალი 1 ან 3 წლის შემდეგ)

ეტაპი	ვადა	მიზანი და სამიზნე შემოსავალი
ადგილობრივი დამკვეთრება	0–12 თვე	შიდა ქართლის ბაზარი, 30+ B2B კლიენტი — ~5,000–7,500 ლ/თვე
ონლაინ გაფართოება	12–24 თვე	Etsy მაღაზია, Facebook Shop, მარკეტინგის ავტომატიზაცია — ~10,000–15,000 ლ/თვე
წარმოების მასშტაბირება	24–36 თვე	CNC/ლაზერული მოწყობილობის შეძენა, 2 ახალი გუნდის წევრი, HoReCa კონტრაქტები — ~20,000+ ლ/თვე
ბრენდ-პარტნიორობა	36+ თვე	მსხვილი სასტუმრო/რესტორნის ქსელები, FSC სერტიფიკატი, კორპ. კონტრაქტები

1 წლის შემდეგ ვიხილავთ BNSS-ს, როგორც შიდა ქართლის ლიდერ ხელნაკეთი ბრენდინგის სკუდის 30-ზე მეტი მუდმივი B2B კლიენტით. 3 წლის შემდეგ — ეროვნულ დონეზე ცნობილ ხელნაკეთ ბრენდს, რომელიც საერთაშორისო ბაზარზეც (Etsy) ოპერირებს და ადგილობრივ დასაქმებას უწყობს ხელს.

ბაზრის კვლევა (შედეგი 2, კრიტ-1,2,3,4)

(განმარტეთ, რაგომ შეარჩიეთ ეს ადგილმდებარეობა ბიზნესისთვის, რა სახის ინფორმაცია მოიძიეთ იმ ლოკაციის შესახებ, სადაც აპირებთ ბიზნესის განხორციელებას, რა ტიპის მარტივი კვლევის ფორმა/მეთოდი გამოიყენეთ, რომელ ინდუსტრიაშიც აპირებთ შესვლას, დაახლოებით რა წილი იქნება დასაწყისისთვის თქვენი საბაზრო მოცულობა).

ადგილმდებარეობის შერჩევის დასაბუთება:

ქარელი/კეხიჯვარი შეირჩა შემდეგი კრიტერიუმებით: (1) სახელოსნოსთვის ხელმისაწვდომი საკუთარი ფართი — ნულოვანი იჯარა; (2) გრანსპორტი გორამდე და თბილისამდე; (3) ადგილობრივი B2B კლიენტების (კაფე, სასტუმრო, მაღაზია) ზრდა; (4) ტურიზმის განვითარება შიდა ქართლში.

კვლევის მეთოდები:

- ადგილობრივი ბიზნეს-ობიექტების (კაფე, ბარი, ბუტიკი) გამოკითხვა — 15 ობიექტი ქარელსა და გორში
- კონკურენტთა ანალიზი — ონლაინ და ოფლაინ მიმწოდებლების შესწავლა
- ფასწარმოქმნის კვლევა — Etsy-ზე ანალოგიური პროდუქტების ფასების შეფასება
- სოციალური მედიის ანალიზი — ქართული ხელნაკეთობის Facebook/Instagram გვერდების აუდიტორია

ინდუსტრიის მიმოხილვა:

ხის ლოგოები და ბიზნეს-ნიშნები განსაკუთრებით პოპულარულია კვების ობიექტებში (ლოფთ-კაფეები, ბარები), ბუტიკ-მაღაზიებსა და სტუმართმოყვარეობის სფეროში, სადაც ბუნებრივი ესთეტიკა პირდაპირ გავლენას ახდენს მომხმარებელთა ლოიალობაზე. HoReCa სექტორი საქართველოში ყოველწლიურად იზრდება, განსაკუთრებით ტურისტულ სეზონზე.

საბაზრო წილი (სამიზნე):

დასაწყისისთვის ვსამიზნებთ შიდა ქართლის ბაზარს (ქარელი, გორი, ხაშური) — სადაც ხელნაკეთი ხის ლოგოების სპეციალიზებული მიმწოდებელი პრაქტიკულად არარსებობს. შემდგომ ეტაპზე ვგეგმავთ ეროვნულ ბაზარზე გასვლას ონლაინ არხებით.

მიზნობრივი ბაზარი (შედეგი 2, კრიტ -1,2,3,4)

(ვინ არიან თქვენი მომხმარებლები, როგორია მათი მოთხოვნილებები, საჭიროებები, გამოწვევები, შეგიძლიათ დაყოთ სეგმენტებად, თუ რამდენიმეა და აღწერეთ მომხმარებლის პროფილი)

ჩვენი მომხმარებლები იყოფა 5 ძირითად სეგმენტად. თითოეულ სეგმენტს აქვს განსხვავებული საჭიროება, რომელსაც BNSS ასრულებს ინდივიდუალური გადაწყვეტით:

სეგმენტი	საჭიროება / გამოწვევა	ჩვენი გადაწყვეტა
კაფეები და რესტორნები	ბრენდის ვიზუალური გაძლიერება, ეკო გარემო	ინტერიერის ღირდი ხის ლოგოები, მაგიდის ნომრები, მენიუს დამჭერები

მაღაზიები და ბუტიკები	მომხმარებლის ყურადღების მიქცევა ვიგრინიდან	გარე და შიდა ვიგრინის განათებული ან რელიეფური ნიშნები
კორპორაციული კლიენტები	ორიგინალური სუვენირები პარგნიორებისთვის	სუვენირული მცირე ლოგოები, სასაჩუქრე ყუთები ლოგოტიპით
ივენტ-კომპანიები	ღონისძიებების თემატური გაფორმება	დეკორატიული ელემენტები, ფოტოზონის ხის წარწერები
სასტუმროები და მარნები	ბუნებრივი ესთეტიკა, გურისტული ბრენდინგი	კარის ნიშნები, ოთახის ნომრები, ხის ნაკეთობები

მომხმარებლის პროფილი (B2B):

- ახლადგახსნილი ან გარემონტებული კვების/გართობის ობიექტი, რომელიც ეძებს უნიკალურ ბრენდინგს
- ბუტიკი ან ხელოსნური/ეთნო-სტილის მაღაზია
- ადგილობრივი კომპანია, რომელიც ეძებს საახალწლო/სუვენირ-საჩუქრებს პარგნიორებისთვის
- ღონისძიებების სააგენტო, სტუდია, ფოტოსტუდია

პროდუქტები/ სერვისები (აღწერეთ თქვენს მიერ შეთავაზებული პროდუქტები, სერვისები, მახასიათებლებით, იგივე თქვენი ღირებული შეთავაზება): (შეღები 3, კრიგ-1, 2)

BNSS-ის ასორტიმენტი მოიცავს 4 ძირითად კატეგორიას, ფასებით, რომლებიც ასახავს ხელნაკეთობის, მასალისა და ინდივიდუალური სერვისის ღირებულებას

პროდუქტი	აღწერა	ფასი (ლ)
სტანდარტული ლოგო	A4/A3 ზომა, ფიჭვი ან ფანერა, ამომწვარი/ამოკვეთილი გრაფიკა, ლაქის ფენა — მაგიდა/რეცეფცია	80 – 120
პრემიუმ ლოგო	ინდივ. ზომა, მუხა ან კაკალი, 3D რელიეფური კონსტრუქცია, ეკო-აკრილი, LED განათება შეიძლება	150 – 250
დეკორ-პანელი	დიდი ზომის ინტერიერის პანელი, ხის მოზაიკა ან გეომ. ფიგურები კაფეებისა და ოფისებისთვის	200 – 400
კორპ. სუვენირი	გასაღების საკიდები, ბლოკნოტის ხის ყდები, სამაგიდო სტენდები — მინ. 10 ცალი	40 – 80 / ცალი

S.W.O.T. ანალიზი (შედეგი 3, კრიგ-2)

(აღწერეთ და შეაფასეთ თქვენი ბიზნეს იდეის, საწარმოს და გუნდის ძლიერი მხარე, სუსტი მხარე, შესაძლებლობები და საფრთხეები/რისკები)

 ძლიერი მხარეები (Strengths)	 სუსტი მხარეები (Weaknesses)
• ხელნაკეთი, უნიკალური პროდუქტი • ეკოლოგიური, ადგილობრივი მასალები • დაბალი ოპერაციული ხარჯები (ხულოვანი იჯარა) • კონკურენციის არარსებობა ქარელი-გორის რეგიონში • მრავალმხრივი გუნდური კომპეტენცია (დიზაინი, წარმოება, მარკეტინგი)	• ბიზნეს-გამოცდილების სიმცირე • შეზღუდული სასტარტო კაპიტალი • ხელით წარმოება — ნაკლები სისწრაფე მოცულობაზე • ახალი, ჯერ კიდევ უცნობი ბრენდი
 შესაძლებლობები (Opportunities)	 საფრთხეები (Threats)
• ადგილობრივი ბიზნეს-სექტორის ზრდა შიდა ქართლში • შიდა გურიიზმი, აგრო-ტურისტული ობიექტები • Etsy / Facebook Shop ონლაინ გაფართოება • სახელმწიფო გრანტები ('აწარმოე საქართველოში') • HoReCa სექტორის B2B კონტრაქტები	• ახალი, გექნოლოგიურად აღჭურვილი კონკურენტი • ნელლელის ფასების ზრდა • იაფი ციფრული სარეკლამო ალტერნატივები • სემონურობა (ზამთრის პერიოდი)

პროტოტიპი MVP (შედეგი 3, კრიგ-3,4,5)

(აღწერეთ რა არის თქვენი პროტოტიპი, პირველადი პროდუქტი, MVP და დაურთეთ განაცხადს თან. ეს შეიძლება იყოს ფოტო, ვიდეო ან სხვა ფორმით. აღწერეთ, როგორ მოახდინეთ პროდუქტის ტესტირება. მოყვებით ჩატარებული კვლევების და ტესტირების პროცესისა და შედეგების შესახებ)
ჩვენი MVP (Minimum Viable Product) — სტანდარტული ხელნაკეთი ხის ლოგო A3 ფორმატში, ფიჭვის ავეჯის დაფიდან, ამოჭრილი ლობზიკით, გრაფირებული და ლაქებული.

MVP-ის აღწერა:

- ზომა: A3 (42x30 სმ), სისქე 20 მმ ფიჭვი
- დამუშავება: ლობზიკით ამოჭრა, ფრეზით კიდეების დამუშავება, ორბიტალური სალესით პოლირება
- სრულყოფა: ნატ. ბეთი/ლაქი, 2 ფენა
- შეფუთვა: კრაფტ-ქაღალდი, ლენტა, BNSS ეტიკეტი

ბიზნეს იდეის გავლენა/ მდგრადი პოტენციალი (კულტურული, სოციალური, გარემოსდაცვითი, ეკონომიკური ღირებულება)
(შედეგი 3, კრიგ 6, 7)

ეკონომიკური ღირებულება

(როგორ შეგაქვთ წვლილი რეგიონში ადგილობრივ ეკონომიკურ განვითარებაში? როგორ შეუწყობს თქვენი ბიზნესი ხელს გააუმჯობესოს დასაქმებული ადამიანების საარსებო წყაროები და/ან უზრუნველყოს ეკონომიკური სარგებლობა ადგილობრივი მაცხოვრებლებისთვის/თემისთვის)

BNSS ქმნის 4 ახალ სამუშაო ადგილს სტარტაპ ფაზიდანვე — სოფელ კეხიჯვარში, სადაც ახალგაზრდების დასაქმება და ეკონომიკური აქტივობა შემლუღულია. ნელეული (ხის მასალა) შეძენილი იქნება ადგილობრივი მომწოდებლებისგან (rako.ge), რაც ფულს რეგიონში გოვებს. ბიზნეს-სექტორში B2B კლიენტების ბრენდინგის გაძლიერება ამ კლიენტების კონკურენტუნარიანობასაც ზრდის.

კულტურული ღირებულება

(აღწერეთ, ასეთის შემთხვევაში, თქვენი პროექტი როგორ შეუწყობს ხელს კულტურული მემკვიდრეობის ან კულტურული ღირებულების მქონე პროდუქტის ან სერვისის განვითარებას, ასეთის არსებობის შემთხვევაში ან რა კულტურული ღირებულების მატარებელია იდეა).

ხელნაკეთობა საქართველოში ღრმა კულტურულ ტრადიციებს ეყრდნობა. BNSS-ის ნაკეთობები ხელნაკეთი, ეთნო-ეკო სტილის გამოხატულებაა, რომელიც ბიზნეს-სივრცეში

ქართულ ხელოვნებას ინერგავს. კაფეებისა და სასტუმროების გაფორმება ქართული ხის ნაკეთობებით ამდიდრებს ტურისტულ გამოცდილებას და კულტურული მემკვიდრეობის ვიზუალიზაციას ახდენს.

გარემოსდაცვითი ღირებულება

(აღწერეთ, როგორ არის გათვალისწინებული თქვენს ბიზნესში ჯანსაღი გარემოსდაცვითი მეთვალყურეობის პრაქტიკა? როგორ გეგმავეთ გარემოზე დადებითი გავლენის მოხდენასა და ზიანის შემცირებას?)

- FSC სერტიფიცირებული მომწოდებლებთან პარტნიორობა გრძელვადიან პერსპექტივაში
- წარმოების ნარჩენები (ნახერხი, ნაჭრები) გადამუშავდება ბრიკეტად ან მცირე სუვენირებად
- 100% ბიოდეგრადირებადი შეფუთვის მასალები
- ადგილობრივი მასალის გამოყენება ამცირებს სატრანსპორტო კარბონის კვალს

სოციალური ღირებულება

(აღწერეთ, თქვენი ბიზნესი როგორ ითვალისწინებს ახალგაზრდების, ქალებისა და/ან მოწყვლადი ჯგუფების ჩართვას? მიუთითეთ რაოდენობა საჭიროების შემთხვევაში.)

სოფელში მცხოვრები ახალგაზრდები (4 გუნდის წევრი) ქმნიან სრულფასოვან ბიზნესს — მიგრაციის, ქალაქში გადასვლის გარეშე. BNSS სტიმულს იძლევა სხვა ახალგაზრდებისთვის, რომ ადგილობრივ სფეროში ბიზნეს-კარიერა ჩამოაყალიბონ. გუნდი მოიცავს 4 ახალგაზრდა მამრობითი წევრს; მომავალში იგეგმება ქალი ხელოსნების ჩართვა გაფართოების ეტაპზე.