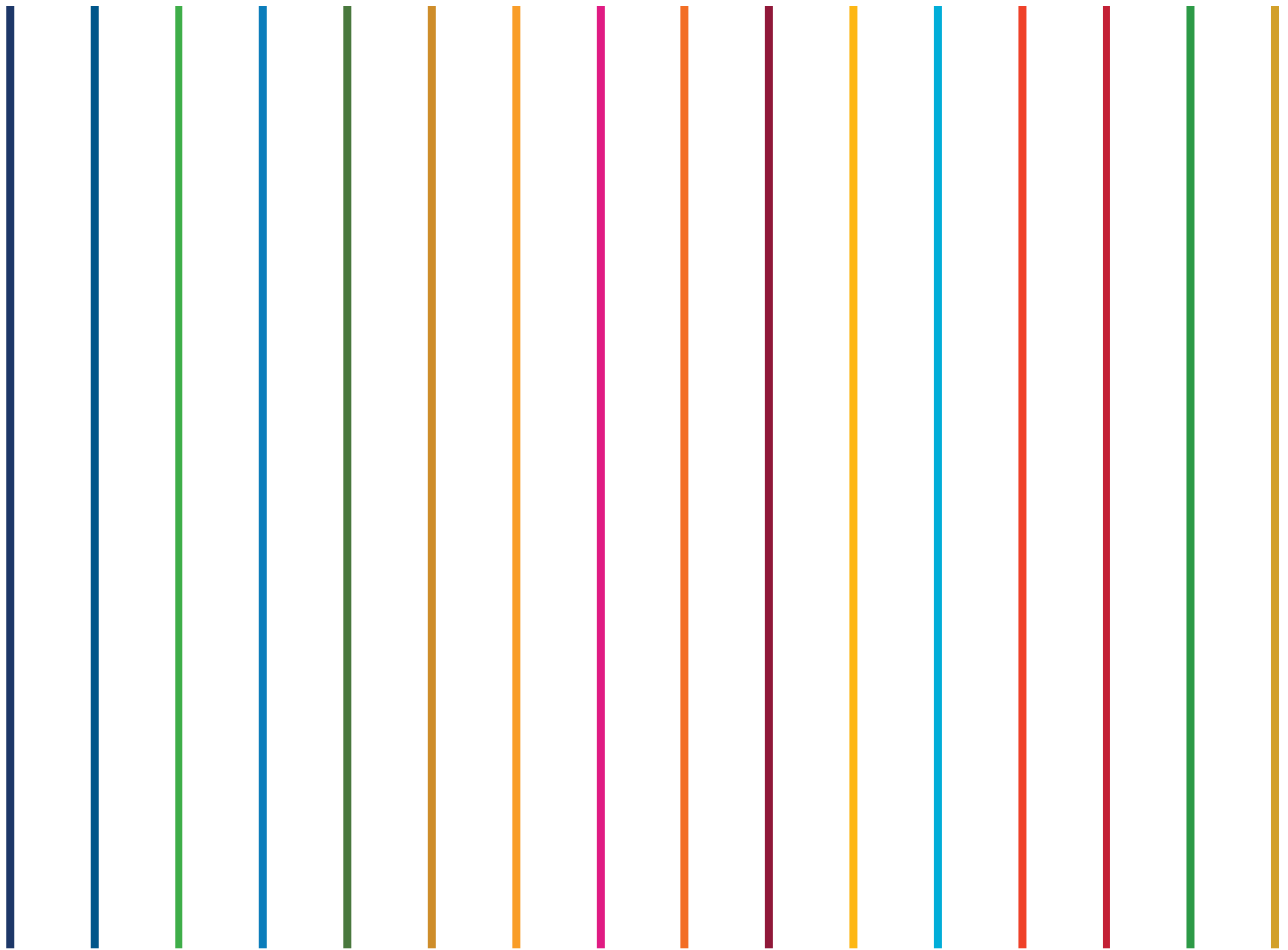




ევროკავშირი
საქართველოსთვის
The European Union for Georgia



სახსრების მოძიება და ქსელები



შესავალი

გამარჯობა. კეთილი იყოს თქვენი სტუმრობა ონლაინ სახელმძღვანელოში, რომელიც სავსეა საკუთარი სოციალური ბიზნესის დასაწყებად საჭირო პრაქტიკული რჩევებითა და მასალებით.

სახელმძღვანელოს წინამდებარე ნომერში თქვენ გაეცნობით ბიზნესის ისეთ იდეებს, რომლებსაც საზოგადოებაზე გავლენის მოხდენა შეუძლიათ, მიიღებთ ინფორმაციას მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში არსებული სოციალური საწარმოებისა და ქსელების შესახებ. ვიმედოვნებთ, რომ ეს ინფორმაცია ადამიანებს, განსაკუთრებით ახალგაზრდებს, საკუთარი სოციალური ბიზნესსაქმიანობის დაწყებაში დაეხმარება.

წინამდებარე სახელმძღვანელოს მიზანია, დაეხმაროს სომხეთისა და საქართველოს ახალგაზრდულ ორგანიზაციებს საკუთარი შესაძლებლობების გაძლიერებაში არსებული სოციალურ-პოლიტიკური და ეკონომიკური მრავალფეროვნების გათვალისწინებით. ის განკუთვნილია კერძო მეწარმეებისა და სოციალური მეწარმეობის სფეროში მომუშავე ორგანიზაციებისათვის მათი ცოდნის, გამოცდილების, ლიდერობის უნარებისა და მდგრადობის გასაძლიერებლად.

სახელმძღვანელოს რჩევების გათვალისწინებისა და გამოყენების შედეგად თქვენ:

- უკეთ გაიგებთ სოციალური საწარმოების მოდელების ღირებულებასა და მიზნებს;
- მიიღებთ ცოდნასა და გამოცდილებას რეალური სოციალური საწარმოების მაგალითებიდან;
- შეძლებთ სახსრების მოზიდვის და შემოსავლების მოდელების იდენტიფიცირებას;
- გაიაზრებთ შემოსავლის მიღების მოდელებზე წარმატებით გადასასვლელად აზროვნების შეცვლის აუცილებლობის მნიშვნელობას;
- უკეთ გაიგებთ თემის განვითარების აუცილებლობის მნიშვნელობას;
- თქვენი ორგანიზაციისა თუ სოციალური საწარმოსთვის გამოიყენებთ ისეთ პრაქტიკულ საშუალებებს, როგორცაა „სთორითელინგი“ (ამბის თხრობა) და ბრენდირება;
- შეისწავლით და დანერგავთ ზემოქმედების შეფასების მეთოდებს.

გარდა ამისა, სახელმძღვანელო შეგიქმნით თქვენი ორგანიზაციისა თუ სოციალური საწარმოს გრძელვადიანი მდგრადობის მისაღწევად მისი გაუმჯობესების, სრულყოფის ან შეცვლის მოტივაციას.

კეთილი იყოს თქვენი მობრძანება!

სახსრების მოძიება და ქსელები

დაფინანსების სახეები

მომგებიანი სტარტაპი	მცირე ბიზნესი	არასამთავრობო ორგანიზაცია
აქციონერთა კაპიტალზე დამყარებული დაფინანსება (ვენჩურული კაპიტალი, ინვესტორები და სხვ.)	სესხები	გრანტები
სახალხო დაფინანსება („ქრაუდფანდინგი“) (აქციონერული ან არააქციონერული)	არააქციონერული სახალხო დაფინანსება	პროექტის წინასწარი დაფინანსების სესხები
გრანტები	დივიდენდებზე დაფუძნებული ინვესტიცია	შემოსავლები
შემოსავლები	შემოსავლები	

სამოქმედო გეგმა: როგორ შევადგინოთ?

- **შეისწავლეთ თქვენი საინვესტიციო ბაზარი:** ვინ რაში დებს ინვესტიციას, რა პირობებით?
- **გაარკვიეთ, როგორ მუშაობს ინვესტიცია:** ინტერნეტში მრავლადაა საინფორმაციო მასალა;
- **იმუშავეთ, იმუშავეთ, იმუშავეთ:** ნაკლები დრო დაუთმეთ საუბარს და მეტი - მუშაობას;
- **ინვესტორებთან** საუბრისას, პირველ რიგში კარგად გაარკვიეთ მათი ინტერესები და **ჰკითხეთ რჩევა**. გაუგზავნეთ მადლობის ელექტრონული წერილები. პერიოდულად მიაწოდეთ ინფორმაცია თქვენი საქმიანობის შესახებ;
- **გონივრულად დაამყარეთ და შეინარჩუნეთ კავშირები:** ყურადღებით შეარჩიეთ დასასწრები ღონისძიებები და სწორად გაანაწილეთ დრო;
- მუდმივად აუმჯობესეთ და სრულყავით **კომუნიკაციის, იდეების პრეზენტაციისა და მოლაპარაკების ნარმოების** უნარ-ჩვევები;
- **მოამზადეთ მოკლე პრეზენტაცია:** იდეის, პროექტის ან ორგანიზაციის/კომპანიის მოკლე აღწერა, რომელიც განმარტავს კონცეფციას ისე, რომ ნებისმიერმა მსმენელმა მისი გაგება მოკლე დროში შეძლოს.

სახალხო დაფინანსება („ქრაუდფანდინგი“) არამომგებიან და სოციალურ სანარმოებს შორის ფართოდ გავრცელებული პრაქტიკაა. ეს არის პროექტის ან სანარმოს დაფინანსების მეთოდი დიდი რაოდენობის ადამიანებისაგან მცირე თანხების შეგროვებით, ჩვეულებრივ, ონლაინ, სოციალური მედიის (როდესაც მეგობრები და ნაცნობები, როგორც წესი, აზიარებენ კამპანიებს მათი მხარდაჭერის მიზნით) ან სახალხო დაფინანსების („ქრაუდფანდინგის“) პლატფორმების მეშვეობით.

ასეთი პლატფორმების მაგალითებია:

1. **Fundable** (ბიზნესის სახალხო დაფინანსება)
2. **Indiegogo** (პროდუქტის სახალხო დაფინანსება)
3. **Kickstarter** (პროექტის სახალხო დაფინანსება)
4. **GoFundMe** (კონკრეტული სახალხო დაფინანსება)

რა არის ამ სახის დაფინანსების უპირატესობა?

- დიდი რაოდენობით უფასო რეკლამა;
- საქმიანობის ბევრი მხარდამჭერის მოზიდვა;
- დამფუძნებლების ინფორმირება ბაზარზე მათი პროდუქტის ან მომსახურების მდგომარეობის შესახებ.

არსებობს სახალხო დაფინანსების სამი ძირითადი ტიპი: **შემოწირულობაზე დაფუძნებული, ანაზღაურებაზე დაფუძნებული და აქციონერული.**

პრაქტიკული მაგალითები:

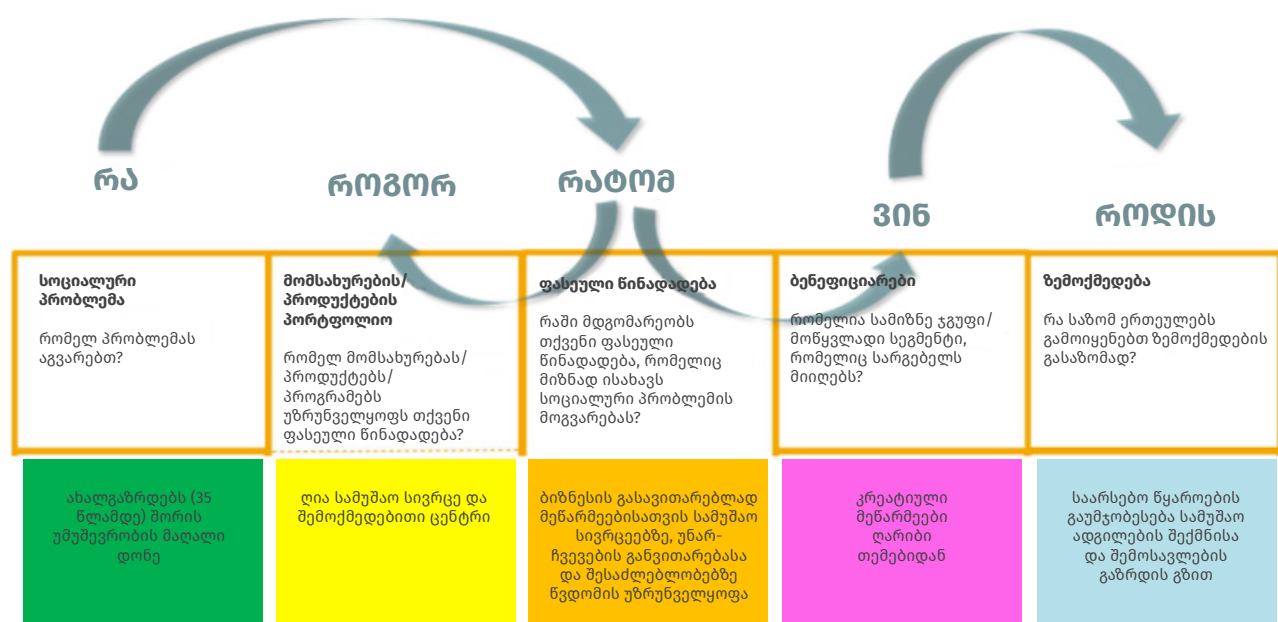
- თქვენი ბიზნესის ხასიათის დადგენა: როგორია თქვენი ორგანიზაციის/სოციალური სანარმოს მოდელი? რაში მდგომარეობს თქვენი გრძელვადიანი მიზნები ორგანიზაციასთან/სოციალურ სანარმოსთან დაკავშირებით?

სოციალური ბიზნესის მოდელის სქემა

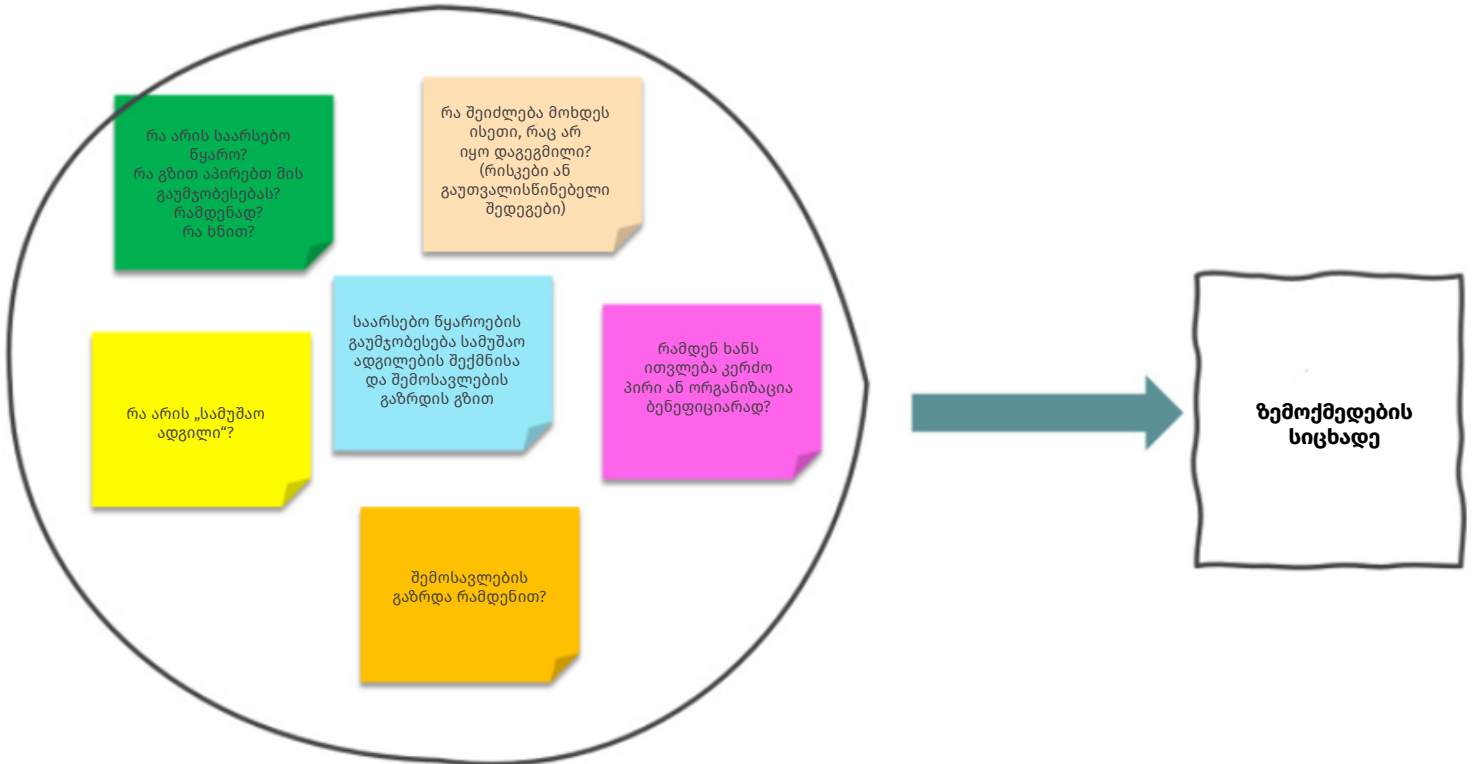
სოციალური პრობლემა რომელ პრობლემას აგვარებთ?	მომსახურების/ პროდუქტების პორტფოლიო რომელ მომსახურებას/ პროდუქტებს/ პროგრამებს უზრუნველყოფს თქვენი ფასეული წინადადება?	ფასეული წინადადება რაში მდგომარეობს თქვენი ფასეული წინადადება, რომელიც მიზნად ისახავს სოციალური პრობლემის მოგვარებას? სამიზნე ბაზარი ვინ არის თქვენი მომსახურების/ პროდუქტის მყიდველი?	ბენეფიციარები რომელია სამიზნე ჯგუფი/ მონყვლადი სეგმენტი, რომელიც სარგებელს მიიღებს?	ზემოქმედება რა საზომ ერთეულებს გამოიყენებთ ზემოქმედების გასაზომად?
ქსელის პარტნიორები რომელ ჯგუფებს/ პროფესიულ ქსელებს სურთ თქვენთან ერთად ამ პრობლემაზე მუშაობა?	ტექნოლოგია რომელი ტექნოლოგია შეგიძლიათ გამოიყენოთ/ შექმნათ ორგანიზაციის ფუნქციონირების უზრუნველსაყოფად?		არხები რა არხებით მოხდება თქვენი მომსახურების/ პროდუქტის მიწოდება? ონლაინ ან ფიზიკური ფორმით	
ხარჯები რომელია თქვენი ხარჯების წყაროები, კაპიტალური ხარჯები, საოპერაციო ხარჯები?		შემოსავლები რომელია თქვენი შემოსავლის წყაროები, რომლებიც თქვენი საქმიანობის მდგრადობას უზრუნველყოფს?		

მაგალითი:

სოციალური ბიზნესის მოდელის სქემის გამოყენება ზემოქმედების დასადგენად



პასუხებზე მეტი კითხვა...?



წყარო: www.whyeffect.com

ქსელი

ქსელი ძალიან მნიშვნელოვანია არასამთავრობო ორგანიზაციებისათვის/სოციალური საწარმოებისათვის სასურველი ზემოქმედების მოსახდენად და ზოგადად, მხარდაჭერის მოსაპოვებლად. ქსელი ასევე ხელს უწყობს კავშირების დამყარებას სხვა დარგებში მომუშავე ორგანიზაციებთან, მათ შორის, მუნიციპალიტეტებთან, სკოლებთან, სახელმწიფო უწყებებთან, და სხვ.

ქსელები აჩასამთავრობო ორგანიზაციებს/სოციალურ საწარმოებს უფრო ეფექტიანი და ინოვაციური პოზიციებისა და პოტენციალის განხორციელების შესაძლებლობას აძლევს.

სამოქმედო გეგმა ორ ეტაპად: მოემზადეთ ქსელის ფარგლებში სამუშაოდ!

1. მოკლე და ტკბილი: მოიფიქრეთ თქვენი ორწუთიანი ისტორია

ადამიანის ყურადღების კონცენტრაციის ხანგრძლივობა რვა წამია, ოქროს თევზის - ცხრა წამი. ამიტომ, თქვენ ძალიან მოკლედ რომ უნდა მოახერხოთ თქვენთან მოსაუბრე ადამიანის ყურადღების მიპყრობა. სცადეთ საკუთარი მიზნების ორწუთიანი ისტორიის საშუალებით გადმოცემა. ეს არ უნდა იყოს მხოლოდ მიზნების ჩამოთვლა. ამ ისტორიით თქვენ უნდა შეძლოთ თქვენი ამოცანის გაზიარება ამ ამოცანის გადაჭრაში სხვების ჩართვა. **თუ თქვენ ამოცანას ადამიანებს ამბის სახით მიაწვდით, უფრო კარგად შეძლებთ მათ დაინტერესებას და მოტივირებას.**

2. განსაზღვრეთ თქვენი გავლენის წრეები

*როგორც ორგანიზაციის/სოციალური საწარმოს ხელმძღვანელი, ან როგორც გუნდი

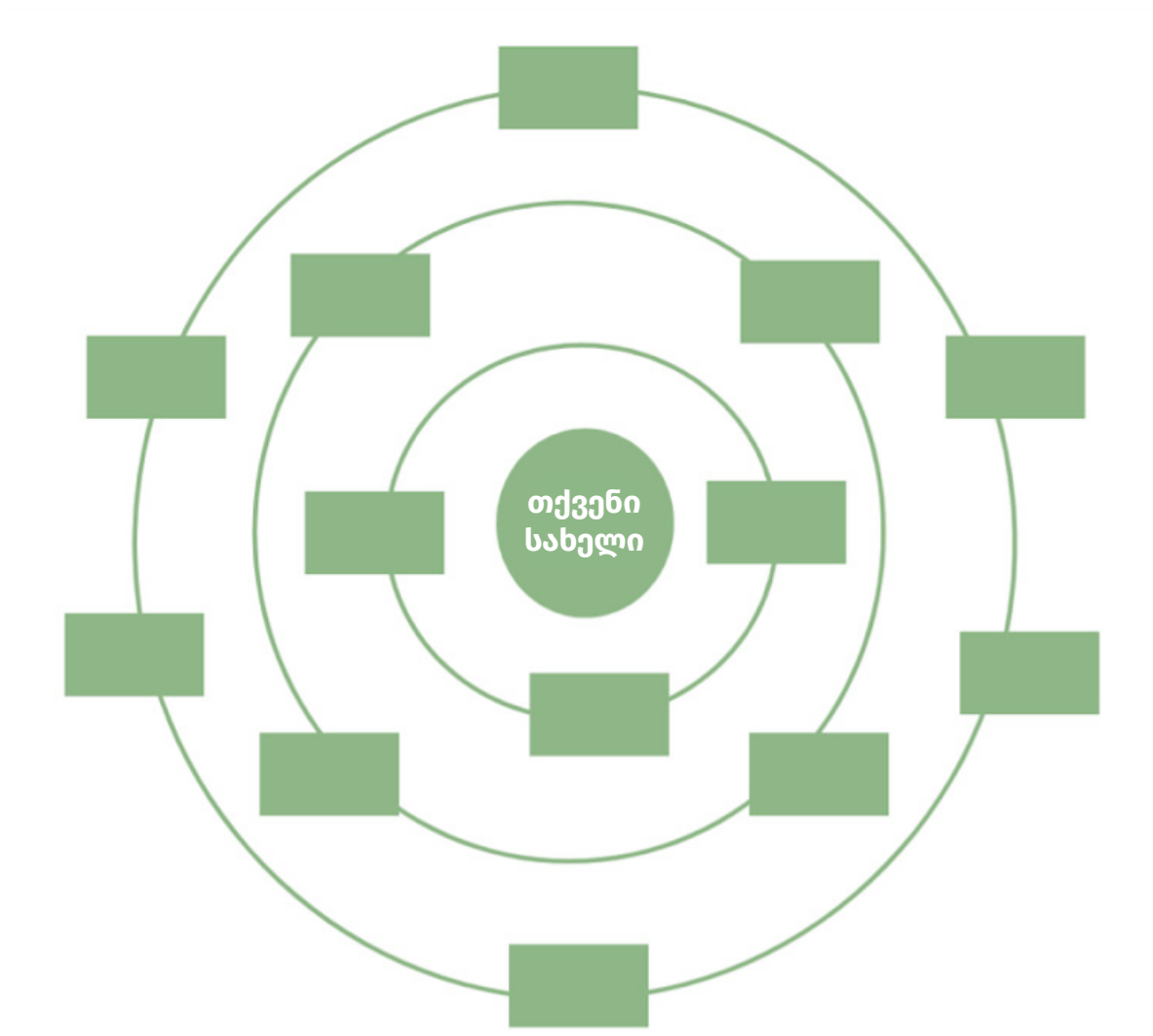
შეადგინეთ იმ ადამიანების სია, რომლებმაც უნდა იცოდნენ თქვენი ამოცანების შესახებ.

- ა. **ადამიანები, რომლებსაც ენდობით:** ადამიანები, რომლებთანაც თავს კომფორტულად გრძნობთ, მაგალითად, მეგობრები, ოჯახის წევრები, კოლეგები.
- ბ. **ადამიანები, რომლებსაც ხელმძღვანელობთ:** თანამშრომლები, მოხალისეები, ორგანიზაციის წევრები.
- გ. **ადამიანები, რომლებთანაც მუშაობთ/თანამშრომლობთ:** მაგალითად, კოლეგები, სხვა ორგანიზაციები, ყოფილი თანამშრომლები.
- დ. **ადამიანები, რომლებიც გჭირდებათ:** დაინტერესებული მხარეები, ადამიანები, რომლებიც გინდათ, რომ თქვენს გვერდით იყვნენ.
- ე. **ფართო საზოგადოების წევრები:** ადამიანები (ან ადამიანთა ჯგუფები) თქვენი ორგანიზაციის გარეთ, რომლებიც გავლენას ახდენენ თქვენს ორგანიზაციაზე, ან რომლებიც თქვენი ორგანიზაციის გავლენის ქვეშ იმყოფებიან, მაგალითად, სამოქალაქო სამოქმედო ჯგუფები, თქვენი ქალაქი, შტატი ან მუნიციპალიტეტი/ოლქი და ა.შ.¹

1. <https://www.smithandwilkinson.com/networking-5-circles-of-influence>

პრაქტიკული სავარჯიშოები:

- მოიფიქრეთ ორნუთიანი ისტორია, რომელშიც მოგვითხრობთ თქვენი გამოწვევის შესახებ, რა არის თქვენთვის მნიშვნელოვანი და როგორ წარმოგიდგენიათ თქვენთვის სასურველი მომავალი. საერთო ღირებულებები ერთმანეთთან გვაკავშირებს. ადამიანები ისტორიებიდან შთაგონებას იღებენ. მას შემდეგ, რაც ჩამოაყალიბებთ საკუთარ მიზნებსა და ამოცანებს, შეგიძლიათ ისინი ამბად აქციოთ, დაამყაროთ კავშირები თანამოაზრეებთან და შთააგონოთ ისინიც კი, ვინც ჯერ თქვენი გავლენის წრეში არ არის.
- დაფიქრეთ, ვინ ახის თქვენი გავლენის წიგში და ხოგოხ შეგიძლიათ მათთან უჩიიეხიობა. ამ სავაჯიშოსათვის შეგიძლიათ გამოიყენოთ მეთოდი **COIN - გავლენის ქსელის წიე**²



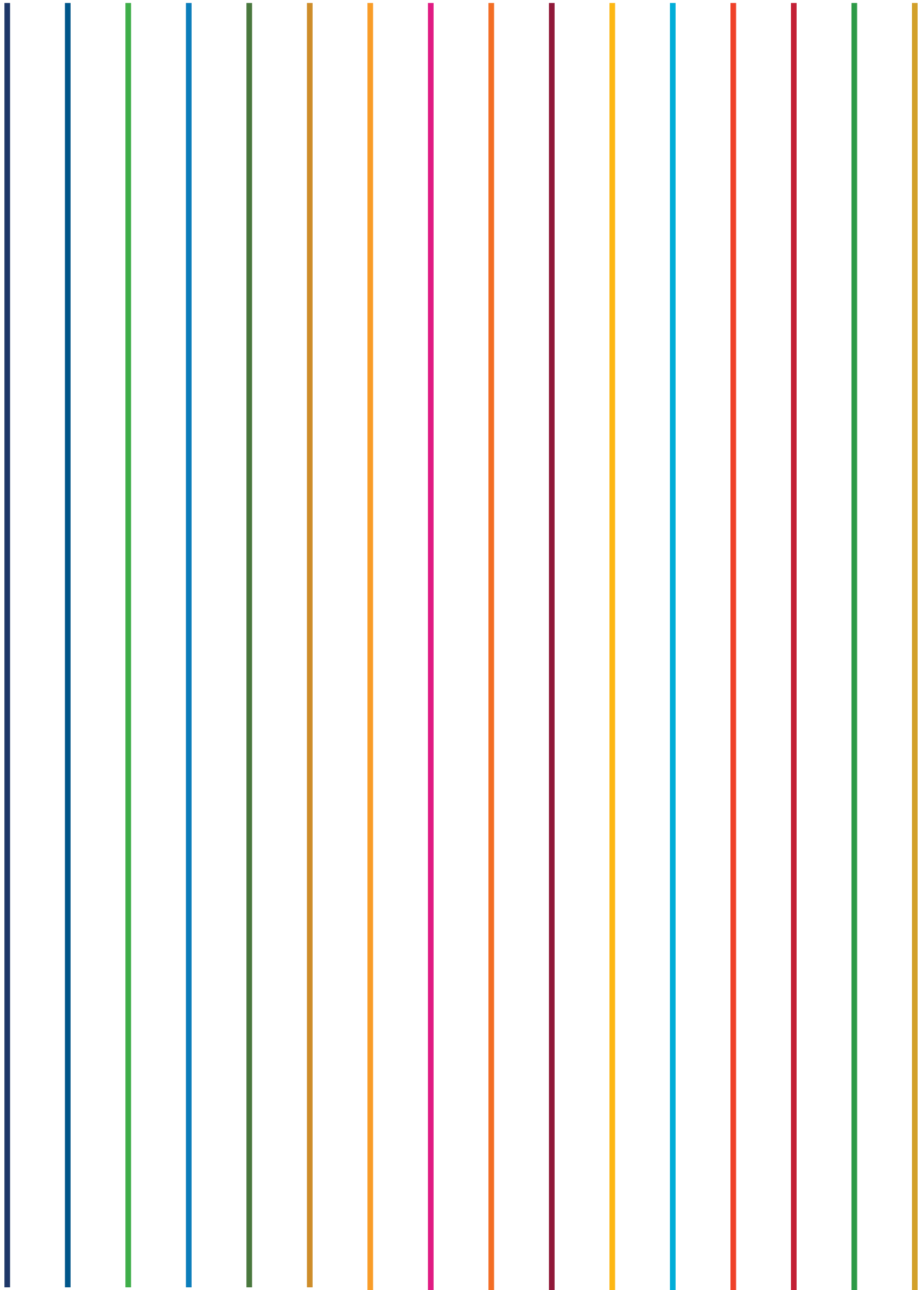
2. <https://thesagealliance.com/wp-content/uploads/2019/02/COIN-Circle-Of-Influence-Network-Worksheet.pdf>

1. შუაში ჩანერეთ თქვენი სახელი.
2. წრეებში ჩანერეთ თქვენს ქსელში მყოფი ადამიანების სახელები.
 - ა. **ყველაზე პატარა წრეში უნდა მოხვდნენ ის ადამიანები, რომლებთანაც თქვენ რეგულარული ურთიერთობა გაქვთ.** ეს არის თქვენი შიდა წრე, ანუ ადამიანები, რომლებიც ყველაზე ახლოს არიან თქვენთან და თქვენს ბრენდთან. ესენი შეიძლება იყვნენ თქვენი კოლეგები, თქვენს დაქვემდებარებაში მყოფი თანამშრომლები და თქვენი მეგობრები.
 - ბ. **შუა წრე ასახავს უფრო სტრატეგიულ ურთიერთობებს,** რომლებიც თქვენ კარიერულ წინსვლაში დაგეხმარებიან. ესენი არიან ადამიანები, რომლებთანაც თქვენ გაქვთ საქმიანი ურთიერთობა, მაგრამ არც ისე ხშირად. ადამიანების ამ წრეში შესაძლოა შედიან კოლეგები, რომლებთანაც მჭიდრო შეხება არ გაქვთ, სხვა განყოფილებების თანამშრომლები და შესაძლოა მომხმარებლებიც კი.
 - გ. **გარე წრე განკუთვნილია უფრო გავლენიანი კონტაქტებისთვის.** თქვენ შეიძლება ამ ადამიანებთან უშუალო კონტაქტი არ გაქვთ, მაგრამ უნდა გქონდეთ. ეს ადამიანები წარმოადგენენ აღმასრულებელ ან უფრო მაღალ დონეს.
3. **თითოეულ ადამიანს მიანიჭეთ ქულა 1-დან 5-მდე.** (1 - სუსტი კავშირი, 5 - ძლიერი კავშირი).
4. შეარჩიეთ 5-დან **სამი ყველაზე მნიშვნელოვანი** ურთიერთობა, რომელიც გინდათ, რომ გააგრძელოთ და გააღრმავოთ და/ან დაამყაროთ ახალი ურთიერთობები თქვენი ქსელის გასაძლიერებლად.

სახელმძღვანელოს მომზადებისთვის მადლობას ვუხდით:



წინამდებარე სახელმძღვანელო შექმნილია ევროკავშირის მხარდაჭერით, ჰეგიონული პროექტის „EU4Youth: სოციალური მეწახმეობის ეკოსისტემის განვითარება (SEED) მწვანე ზედიხისთვის საზღვრისპირა ჰეგიონებში“ ფარგლებში. მის შინაარსზე სხუდად პასუხისმგებელია CENN და შესაძლოა, რომ იგი ახ გამოხატავდეს ევროკავშირის შეხედულებებს.



სახსრების მოძიება
და ქსელები