



USAID
ამერიკელი სალსისაან

USAID-ის ძლიერი სოფლის პროგრამა
The USAID Resilient Communities Program



საქართველოს ინოვაციების
და ტექნოლოგიების სააგენტო

რეგიონული პრე-აქსელერატორის სილაბუსი

კვირა 1: მეწარმეობის პრინციპების გაცნობა და იდეაცია

პარასკევი: პროგრამის გაცნობა და იდეებზე მუშაობა (Ideation).

18:00-18:30 ყავის შესვენება

18:30–19:30: მისასალმებელი სიტყვები და პრეზენტაცია პროგრამის შესახებ.

- პროგრამის მიზნებისა და ამოცანების სრული პროცესის მიმოხილვა.
- ვინ არის მეწარმე და რა გზას გადის იგი?

19:30 - 20:30: იდეების ჩამოყალიბების და განვითარების პროცესი.

- ციკლი ჰიპოთეზა - ექსპერიმენტი - პიკოტი.
- სტარტაპის იდეების გენერირებისთვის ჯგუფური იდეებზე მუშაობა (Brainstorming)

20:30 - 21:30: გუნდების ფორმირება.

- გუნდის ფორმირების აქტივობები და გუნდური სავარჯიშოები.
- დისკუსია სწორი და მრავალფეროვანი გუნდის მნიშვნელობაზე.

შაბათი: პრობლემის განცხადების ფორმულირება (Problem Statement Formulation).

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: პრობლემის მკაფიო განცხადების მნიშვნელობა.

- პრობლემის განცხადება წარმატებული, გლობალური სტარტაპების მაგალითზე;
- პრობლემური განცხადების იდენტიფიცირებისა და ფორმულირების ტექნიკა (საკუთარ იდეებზე).

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 15:00: ჯგუფური სავარჯიშო: პრობლემის განცხადების დახვეწა.

- მონაწილეების ერთად მუშაობენ თავიანთი პრობლემის განცხადებების დახვეწაზე.
- უკუკავშირები და რჩევები წინადადებების გასაუმჯობესებლად.

15:00 - 16:00: ინფორმაციის მოძიება ინტერნეტის საშუალებით პრობლემის გლობალური სიმწვავის დასადგენად.

კვირა: გუნდის შექმნა და იდეის განსახორციელებლად გუნდისთვის საჭირო კომპეტენციების განსაზღვრა

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: გუნდის და პრობლემის თავსებადობა.

- გუნდის თავსებადობისა და დამფუძნებლის როლების სწორად გადანაწილების მნიშვნელობა.
- ჯგუფური აქტივობები გუნდურობის გასაძლიერებლად.

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 15:00: მოწვეული სტუმრის სესია

- გუნდის შექმნის პროცესი და მასთან დაკავშირებული გამოწვევები;
- სწორად შერჩეული გინდის მნიშვნელობა იდეის განსახორციელებლად.

შენიშვნა: მოწვეული სტუმარი აუცილებელია იყოს GITA-ს “თანადაფინანსების გრანტების” გამარჯვებული სტარტაპის დამფუძნებელი (სესია შესაძლოა ჩატარდეს დისტანციურადაც).

15:00 - 16:00: კითხვა-პასუხი და დასკვნითი სიტყვა.

- მომავალი კვირების და პროგრამის ეტაპების მიმოხილვა.
- შემდეგი ნაბიჯები და დავალებები მომავალი კვირისთვის.

კვირა 2: იდეის ვალიდაცია

პარასკევი: მომხმარებლის სეგმენტაცია და მომხმარებლის პერსონის განსაზღვრა;

18:00-18:30 ყავის შესვენება

18:30 - 19:30: პირველი ეტაპის (იდეაციის) მიმოხილვა და მეორე ეტაპის (ვალიდაციის) შესავალი.

- მომხმარებლის სეგმენტაციის მნიშვნელობის გაგება.
- სხვადასხვა მომხმარებლის სეგმენტების იდენტიფიცირების ტექნიკა.
- ჯგუფური აქტივობა: თითოეული სეგმენტისთვის მომხმარებლის პერსონების შექმნა.

19:30 - 20:30: პრაქტიკული სემინარი მომხმარებლის პერსონის შექმნის შესახებ.

20:30 - 21:30: კითხვა-პასუხი და დისკუსია მომხმარებლის პერსონის განვითარებაზე.

შაბათი: მომხმარებელთა გამოცდილება და ბაზრის კვლევა

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: შესავალი მომხმარებელთა გამოცდილების შესახებ.

- გამოწვევებისა და მტკივნეული წერტილების იდენტიფიცირება მომხმარებლის გამოცდილებაში (Customer Journey)
- ჯგუფური სავარჯიშო: მომხმარებლის გზის (Customer Journey) შედგენა არჩეული პროდუქტის/მომსახურებისთვის.

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 15:00: ბაზრის კვლევა და ბაზრის ზომის განსაზღვრა.

- ბაზრის კვლევის ჩატარების ეფექტური ტექნიკა.
- წარმატებული ბაზრის კვლევის სტრატეგიების მაგალითის განხილვა.

15:00 - 16:00: ბაზრის კვლევის გამოყენება მომხმარებლის პერსონის დახვეწისთვის.

კვირა: უნიკალური ღირებულების წინადადება და კანვას ბიზნესმოდელი;

(Unique Value Proposition and Lean Canvas)

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: უნიკალური ღირებულების შეთავაზების (UVP) შექმნა.

- UVP-ის კომპონენტების გაგება.
- სემინარი: UVP-ების დახვეწა თითოეული გუნდის სტარტაპ იდეისთვის.

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 15:30: გაცნობა "ლინ კანვასის".

- კანვას ბიზნესმოდელის თითოეული კომპონენტის განხილვა.
- ჯგუფური აქტივობა: კავას ბიზნესმოდელის შევსება მონაწილეთა პროექტებისთვის.

15:30 - 16:00: შევსებული კანვას ბიზნეს მოდელების მიმოხილვა და უკუკავშირების მიცემა.

კვირა 3: შედეგების საზომები (Metrics) და ბიზნეს მოდელი.

პარასკევი: შედეგების საზომები სტარტაპებისთვის

18:00-18:30:00 ყავის შესვენება

18:30 - 19:30: წინა კვირის მიმოხილვა და შესავალი შედეგების საზომებში.

- შედეგების გაზომვის მნიშვნელობა სტარტაპის წარმატებაში.
- ძირითადი შედეგების საზომები სხვადასხვა ტიპის სტარტაპებისთვის (მაგ. SaaS, ელექტრონული კომერცია და ა.შ.).

19:30 - 21:30: სემინარი: მონაწილეთა პროექტებისთვის შედეგების საზომების განსაზღვრა.

შაბათი: ბიზნეს მოდელი და ბაზარზე გასვლის სტრატეგია

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: სხვა და სხვა ბიზნეს მოდელების მიმოხილვა გლობალური გიგანტების და სტარტაპების მაგალითებზე.

გუნდური მუშაობა: საუკეთესო ბიზნეს მოდელის შერჩევა/შემუშავება თითოეული სტარტაპის იდეისთვის.

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 16:00: ბაზარზე გასვლის სტრატეგიის (GTM) შემუშავება და კონკურენტული უპირატესობები.

- სხვადასხვა GTM სტრატეგიების მიმოხილვა.
- ჯგუფური აქტივობა: GTM სტრატეგიის შემუშავება გუნდური პროექტებისთვის.

კვირა: კონკურენტული უპირატესობები და პოტენციური მომხმარებლების გამოკითხვა

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:00: საერთაშორისო ბაზრების შესწავლა.

- კონკურენტების შესწავლა ლოკალურ და გლობალურ მასშტაბზე;
- სტარტაპის კონკურენტული უპირატესობის იდენტიფიცირება;

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

12:00 - 14:00: ჯგუფური სამუშაო: დადგენილი კონკურენტული უპირატესობის იდენტიფიცირება და ვიზუალიზაცია

14:00-16:00: პოტენციური მომხმარებლების გამოკითხვა

- გამოკითხვის ტექნიკები;
- კითხვების მომზადება სწორი გამოკითხვის ჩასატარებლად

(დავალება გამოკითხვის ჩატარება მომდევნო კვირის მანძილზე).

კვირა 4: გლობალური ბაზარი. პროტოტიპი და მინიმალური სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტი (MVP)

პარასკევი: პროტოტიპის განვითარება

18:00-18:30 ყავის შესვენება

18:30 - 19:30: წინა კვირის მიმოხილვა და პროტოტიპის/MVP-ს განვითარება.

- პროტოტიპის და იდეის ვალიდაციის მნიშვნელობა;
- პროტოტიპირების სხვადასხვა ხელსაწყოების და მეთოდების მიმოხილვა

19:30 - 21:30: გუნდური სამუშაო: პროტოტიპების შექმნის დაგეგმვა და მუშაობის დაწყება.

შაბათი: პროტოტიპირება

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: ჯგუფური სამუშაო: პროტოტიპის შექმანაზე მუშაობა

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 14:30: პროტოტიპების დახეწა.

14:30 - 16:00: პროტოტიპების წარდგენა.

- პროტოტიპების პრეზენტაციები;
- უკუკავშირების მიცემა;

კვირა: გლობალური ბაზარი

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: საერთაშორისო ბაზრების შესწავლა.

- გლობალურ ბაზარზე გასვლის შესაძლებლობები და გამოწვევები.
- წარმატებული საერთაშორისო ექსპანსიების შემთხვევის განხილვა.

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 15:30: ჯგუფური სამუშაო - გლობალური ბაზრის შესწავლა.

- გლობალურ ბაზარზე სტრატეგიული ქვეყნების მოძიება.
- სამიზნე წილის განსაზღვრა საძიებო სისტემის გამოყენებით.

15:30 - 16:00: მოწვეული სტუმრის სესია

- გლობალურ ბაზარზე გასვლის გამოწვევები;
- როგორ შევარჩიოთ სწორად სამიზნე ქვეყნები.

შენიშვნა: მოწვეული სტუმარი აუცილებელია იყოს GITA-ს “თანადაფინანსების გრანტების” გამარჯვებული სტარტაპის დამფუძნებელი (სესია შესაძლოა ჩატარდეს დისტანციურადაც).

კვირა 5: პროტოტიპების/მინიმალური სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტების დახვეწა

მე-6 კვირა: საბოლოო პრეზენტაციები და დემო დღე

პარასკევი: ფინანსების მოძიება და კომუნიკაციის უნარები

18:30 - 19:30: შეჯამება დღე პირველიდან პრეზენტაციების მომზადებამდე.

19:30 - 20:30: ინვესტიციების მოზიდვა

- ინვესტორების ტიპები, საინვესტიციო რაუნდები და ინვესტიციის მოზიდვის სტრატეგიები.

20:30-22:30 სტარტაპ იდეის პრეზენტაცია (Pitch Deck)

- პრეზენტაციის (Pitch Deck) სტრუქტურა.
- წარმატებული გლობალური სტარტაპების პრეზენტაციების მაგალითები

შაბათი: პრეზენტაციების მომზადება (Pitch Deck)

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: Pitch Deck-ზე მუშაობა.

- ჯგუფური მუშაობა პრეზენტაციებზე;
- ინდივიდუალური უკუკავშირის მიცემა;

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 - 15:30: კითხვა-პასუხის მომზადება.

- ჟიურიისგან პოტენციური კითხვების იდენტიფიცირება.

- იმიტირებული კითხვა-პასუხის სესიების ჩატარება.

15:30 - 16:00: დასკვნითი უკუკავშირები.

კვირა: იმიტირებული დემო დღის

10:30-11:00 ყავის შესვენება

11:00 - 12:30: პრეზენტაციები და კითხვა-პასუხი;

12:30 - 13:30: ლანჩის შესვენება.

13:30 – 15:30 პრეზენტაციები და კითხვა-პასუხი;

15:30 - 16:00: პროგრამის პირველი ფაზის შეჯამება;

მე-7 კვირა: დემო დღე