



USAID
ამერიკელი ხალხისათვის

USAID-ის ძლიერი სოფლის პროგრამა
The USAID Resilient Communities Program



საქართველოს ინოვაციების
და ტექნოლოგიების სააგენტო

რეგიონული პრე-აქსელერატორის განხორციელების კონკურსი

საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოს ინიციატივით, ტარდება რეგიონული პრე-აქსელერატორის პროგრამა საქართველოს 5 რეგიონში (სამეგრელო, რაჭა-ლეჩხუმი, სვანეთი, შიდა ქართლი და მცხეთა-მთიანეთი). აღნიშნული პროექტი ხორციელდება USAID-ის ფინანსური მხარდაჭერით, „ძლიერი სოფლის პროგრამის“ ფარგლებში.

2 ფაზიანი პრე-აქსელერაციის პროგრამა მოიცავს რეგიონში მცხოვრები ინოვაციური მეწარმეებისთვის, თეორიულ და პრაქტიკულ, ინტენსიურ 7 კვირიან კურსს და საგრანტო კონკურსში გამარჯვების შემდგომ გამარჯვებული გუნდებისთვის 2 თვიან დისტანციურ მხარდაჭერას მენტორშიპის მიმართულებით. პროგრამა მიზნად ისახავს რეგიონული სტარტაპ იდეებისა და განმახორციელებელი გუნდების ფორმირებას და მათი განვითარების ხელშეწყობას. კურსის დასრულების შემდეგ, ბენეფიციარებს ექნებათ ცოდნა და ჩამოყალიბებული ხედვა საკუთარი სტარტაპ იდეის/პროდუქტის განხორციელების სტრატეგიის შესახებ.

პროგრამა ხორციელდება „USAID-ის ძლიერი სოფლის პროგრამის“ ფარგლებში და აუცილებელია პროექტის ბენეფიციარების 50% იყოს მათი სამიზნე მინიციპალიტეტებიდან.

შენიშვნა: სამიზნე მუნიციპალიტეტების სია იხილეთ დანართში N 1.

მონაწილეთა რაოდენობა:

I ფაზა: 250 ბენეფიციარი (50 ბენეფიციარი თითოეულ რეგიონში)

II ფაზა: ბენეფიციარი გუნდების მაქსიმალური ოდენობა - 30 ყველა რეგიონში.

პრე-აქსელერატორის პროგრამის ძირითადი მიზნები:

- რეგიონებში მცხოვრებ დაინტერესებულ ადამიანებში ინოვაციური აზროვნების, იდეების გენერირების და სტარტაპის შექმნის ძირითადი უნარების განვითარება;
- მონაწილეებისთვის სტარტაპის საწყისი ეტაპის წარმართვის პრაქტიკული გამოცდილების შეძენა, საკუთარი იდეების განვითარების მაგალითზე;
- რეგიონებში მცხოვრები ახალგაზრდა ინოვატორების ჩართულობის ზრდა საქართველოს ინოვაციურ და სტარტაპ ეკოსისტემაში და რეგიონული სტარტაპების ფორმირება/განვითარება;
- ახალგაზრდა ინოვატორებს შორის მყარი კავშირების გაჩენა, გუნდების ფორმირება და მათთვის სამომავლო პარტნიორობების უპირატესობების დემონსტრირება, წარმატებული სტარტაპების მაგალითზე;
- საქართველოს რეგიონების ინტეგრაცია ქვეყნის ინოვაციების და სტარტაპ ეკოსისტემაში;

- საქართველოს დედაქალაქში მცხოვრები ახალგაზრდების, რეგიონების ინოვაციების ეკოსისტემაში ინტეგრაცია;
- რეგიონებში GITA-ში არსებული დაფინანსების წყაროების შესახებ ინფორმირებულობის დონის გაზრდა; პრე-აქსელერატორის პროგრამის შემდგომ კი კურსდამთავრებულების მონაწილეობა სააგენტოს სხვადასხვა პროექტებში მათ შორის - საგრანტო პროგრამებში;
- რეგიონში არსებულ ტრადიციულ ბიზნესებში ინოვაციური კომპონენტების ინტეგრირება და ქვეყნის თუ გლობალური მასშტაბით მათი კონკურენტუნარიანობის გაზრდა;
- რეგიონში მცხოვრები ახალგაზრდების და თავისუფალი სამუშაო ძალის ინოვაციურ სტარტაპ პროექტების გუნდებში ინტეგრირება;
- რეგიონური საგრანტო პროგრამის ბენეფიციარი სტარტაპებისთვის, განვითარების მათზე მორგებული მხარდაჭერა.

პროექტი თითოეულ ლოკაციაზე (სამეგრელო, რაჭა-ლეჩხუმი, სვანეთი, შიდა-ქართლი, მცხეთა მთიანეთი) შინაარსობრივად უნდა იყოს იდენტური და უნდა შედგებოდეს 2 ფაზისგან.

I ფაზა მოიცავს მონაწილეთა აქსელერაციის აქტიურ პროცესს და აერთიანებს 3 ეტაპს:

- ინოვაციური ბიზნეს იდეების გენერირება/დახვეწა;
- სტარტაპ იდეის ვალიდაცია (პრე-აქსელერაციის აქტიური პროცესი);
- ფინალური პრეზენტაციები - “დემო დღე”.

II ფაზა მოიცავს სააგენტოს 2024 წელს დაგეგმილი რეგიონული საგრანტო კონკურსის - “ინოვაციების გრანტები რეგიონებისთვის” გამარჯვებული გუნდებისთვის 8 კვირიან ინდივიდუალურ საკონსულტაციო (Mentorship) მომსახურების გაწევას, დისტანციურ რეჟიმში.

I ფაზა (7 კვირა)

ეტაპი 1: ინოვაციური ბიზნეს იდეების გენერირება/დახვეწა; (1 კვირა)

ინოვაციური ბიზნეს იდეების გენერირების/დახვეწის პროცესი გულისხმობს შემოქმედებითი აზროვნების ტრენინგს და იდეების გენერირების (Brainstorming) სესიებს (რეკომენდირებულია IDEO-ს მეთოდით), სადაც მონაწილეები ჩამოაყალიბებენ პირველად იდეებს და დაშვებებს მომავალი სტარტაპების შესახებ. გამარჯვებულმა კომპანიამ უნდა ჩაატაროს პრაქტიკული სესია (Workshop) მონაწილეებისთვის, რომ თუთოეულმა დამფუძნებელმა განსაზღვროს იმ გუნდის წევრების რაოდენობა და მიმართულებები, რაც საწყის ეტაპზე იდეის განხორციელებისთვის

დასჭირდებათ. სესია აგრეთვე უნდა მოიცავდეს გუნდის შექმნის და ადამიანების გუნდში ინტეგრირების გზებს. ასევე სერვის პროვაიდერმა/ტენდერში გამარჯვებულმა კომპანიამ თითოეულ იდეის გარშემო გაერთიანებულ გუნდს უნდა განუსაზღვროს იდეის განსახორციელებლად საჭირო გუნდის წევრების ოდენობა, ასევე მათი შესასრულებელი სამუშაოების მიმართულებები და გაუწიოს ფასილიტაცია გუნდის წევრების მოძიებას. სესიები დამატებით უნდა მოიცავდეს განხილვებს: სტარტაპსა და მცირე ბიზნესს შორის სხვაობებზე, ანტრეპრენერებისა და ინოვატორების დამახასიათებელ თვისებებზე და რაც მთავარია “Lean Startup” აზროვნების (დაშვება-ექსპერიმენტი-პიოტი) თავისებურებებზე და სხვა ინოვაციური მეწარმეებისთვის (Entrepreneur) მნიშვნელოვან თემებზე.

ამ ეტაპის მთავარი მიზანია, მოხდეს ინოვაციური ბიზნეს იდეების ჩამოყალიბება, მათ გარშემო გუნდების ფორმირება. შედეგად მივიღებთ იდეების გარშემო ფორმირებულ გუნდებს, რომელსაც ექნებათ სიცოცხლისუნარიანი იდეები და მზად იქნებიან ვალიდაციისთვის და პრაქტიკული ექსპერიმენტებისთვის

I ეტაპზე დასაფარი თემები:

- იდეების გენერირება და დახვეწა (Problem Statement; Value Proposition);
- “Lean Startup” აზროვნება (დაშვება-ექსპერიმენტები-პიოტი);
- გუნდების ფორმირება და საჭირო მიმართულების გუნდი წევრების განსაზღვრა - Founder Problem Fit

II ეტაპი : სტარტაპ იდეების ვალიდაცია (4 კვირა)

პირველი ეტაპის დასრულების შემდეგ მონაწილეები გაივლიან იდეების ვალიდაციის პროცესს. კურსის ეს ნაწილი მოიცავს, როგორც თეორიულ სესიებს, ასევე პრაქტიკულ სამუშაოებს და მენტორშიპის სესიებს, რომელთა მთავარი მიზანია მონაწილეების მიერ შემუშავებული იდეების და დაშვებების მომდევნო დამუშავება, ვალიდაცია და ინოვაციური იდეის ბიზნეს პროექტებად ქცევა.

აღნიშნული ეტაპი არის ყველაზე ინტენსიური, კვირაში 2-3 შეხვედრა. ეს ეტაპი ასევე დატვირთულია პრაქტიკული დავალებებითა და ბიზნეს იდეების გარშემო გაერთიანებული გუნდური და ინდივიდუალური სავარჯიშოებით.

შენიშვნა: სასურველია საერთაშორისო მაგალითების გაცნობა მონაწილეებისთვის და სატრენინგო მასალების გამოყენება ისეთი წყაროებიდან, როგორებიცაა MIT, Harvard Business School და ა.შ

II ეტაპზე დასაფარი თემები:

- მომხმარებლის სეგმენტაცია, მათი პერსონის განსაზღვრა და გამოკითხვის ტექნიკები;
- მომხმარებლის გამოცდილება (The customer journey);
- ბაზრის კვლევა და ბაზრის კომის განსაზღვრა;
- უნიკალური ღირებულების შეთავაზება (Unique Value Proposition);
- კანვას ბიზნეს მოდელის შექმნა;
- ბიზნეს მოდელი და წარმატების განზომილებები (Metrics);
- ბაზარზე შესვლის სტრატეგია;
- პროტოტიპის/მინიმალური სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტის (MVP) შექმნა და ტესტირება;
- გლობალურ ბაზარზე გასვლა (სტარტაპის გლობალურ ბაზარზე გაფართოების სტრატეგია).

III ეტაპი: ფინანსური პრეზენტაციები/დემო დღე (2 კვირა)

მესამე ეტაპზე მონაწილე გუნდებს ფორმირებული უნდა ჰქონდეთ ინოვაციური სტარტაპ პროექტები, ასევე პროექტების . შესაბამისად, ეს ეტაპი გულისხმობს, პრეზენტაციების უნარების და ფიჩინგის შესახებ თეორიული და პრაქტიკული ცოდნის მიღებას, რათა მათ შეძლონ საკუთარი იდეებით პოტენციური ინვესტორების დაინტერესება, დაფინანსების მოპოვების მიზნით. რაც თავის მხრივ მოიცავს თეორიულ ლექციებს, სიმულაციებსა და ვორკშოპებს ფიჩინგის, ბიზნეს ფიჩის მომზადების და პრეზენტაციების უნარების განვითარებას.

აღნიშნული ეტაპის მთავარი მიზანია, გუნდების მომზადება ინვესტორებთან წარსადგენად და/ან საგრანტო პროგრამებზე (მათ შორის GITA-ს რეგიონული გრანტების პროგრამის - 25 000 ლარი და უკვე შემდგომ 150 000 ლარიანი თანადაფინანსების საგრანტო პროგრამის) განაცხადების შესატანად. მესამე ეტაპი ასევე უნდა მოიცავდეს სესიებს ინვესტიციების ტიპების და ფინანსებზე წვდომის ინსტრუმენტების შესახებ. ორგანიზატორმა მხარემ მონაწილეები უნდა შეახვედრონ ფინანსურ ორგანიზაციებს (ანგელოზი ინვესტორების ქსელების ან/და VC ფონდების წარმომადგენლებს) დისტანციურად.

III ეტაპზე დასაფარი თემები:

- საპრეზენტაციო “სლაიდების” მომზადება (Pitch Deck);
- კითხვა-პასუხი (Q&A)
- ინვესტიციის მოპოვება (ინვესტორების ტიპები, რაუნდები და მაგალითები) Fund Raising – (Types of Investors; Rounds; Cases);
- კომუნიკაციის უნარები, იდეის წარდგენის ტექნიკები და ქსელის გაფართოება (Networking).

ეტაპის ბოლოს ჩატარდება „დემო დღე“, სადაც მოხდება დასკვნითი პრეზენტაციების წარდგენა ჟიურის წევრების წინაშე. ჟიური დაკომპლექტებული უნდა იყოს სულ მცირე 3 ადამიანისგან: GITA-ს, USAID-ის „ძლიერი სოფლის პროგრამის“, ტენდერში გამარჯვებული კომპანიის და „150 000 ლარიანი თანადაფინანსების გრანტების პროგრამის“ გამარჯვებული სტარტაპის წარმომადგენლებისგან.

საბოლოო პრეზენტაციების დასრულების შემდგომ, ტენდერში გამარჯვებული კომპანია ვალდებულია მონაწილეებთან გააგრძელოს შეხვედრები დისტანციურ ფორმატში, რათა მოხდეს ჟიურის მხრიდან მიღებული უკუკავშირის გაანალიზება და 2024 წელს დაგეგმილ რეგიონულ საგრანტო კონკურსში მონაწილეობა მიიღონ პრე-აქსელერატორის პროგრამის ბენეფიციარებმა.

II ფაზა - ინდივიდუალური მენტორშიპი „25 000 ლარიანი ინოვაციების გრანტები რეგიონებისთვის“ კონკურსის გამარჯვებული გუნდებისთვის.

პრე-აქსელერაციის პროგრამის მეორე ფაზა გულისხმობს რეგიონულ საგრანტო კონკურსში „ინოვაციების გრანტები რეგიონებისთვის“ გამარჯვებული კომპანიების 8 კვირიან მენტორშიპის სერიას, დისტანციურ ფორმატში. მენტორშიპის აღნიშნული პროგრამა უნდა გაიაროს რეგიონული საგრანტო კონკურსის ყველა ბენეფიციარმა.

მეორე ფაზა დაიწყება მას შემდეგ, რაც გამოვლინდებიან რეგიონული საგრანტო კონკურსის გამარჯვებულები და მოხდება მათთან საგრანტო ხელშეკრულების გაფორმება. მეორე ფაზა მოიცავს კვირაში ორ საათიან ინდივიდუალურ მენტორშიპ სესიას.

შენიშვნა: პროექტის პირველ და მეორე ფაზას შესაძლოა ჰყავდეს სხვა და სხვა ბენეფიციარები.

II ფაზის ფარგლებში დასაფარი თემები:

- სტარტაპის ინდივიდუალური საჭიროებების კვლევა და სტრატეგიის შემუშავება;
- სტრატეგიის შემუშავება (MVP-ს დახვეწის ან შექმნის);
- ფინანსები - გრანტის ათვისებისა და ანგარიშგებისთვის;
- საოპერაციო ფინანსები - საოპერაციო ხარჯების დათვლა, კლიენტების მოზიდვა;
- სპეციფიკური მეტრიკების შემუშავება (OKR) North Star Metrics;
- სტრატეგია და ხედვა გრანტის ათვისების შემდეგ. პერსონალიზებული Fund Raising-ის სტრატეგია.

პროგრამის განხორციელების ვადები:

რეგიონული პრე-აქსელერაციის პროგრამას მჭიდრო კავშირი აქვს GITA-ს საგრანტო კონკურსთან - “25 000 ლარამდე ინოვაციები რეგიონებისთვის”. შესაბამისად, მნიშვნელოვანია, რომ თითოეულ ლოკაციაზე პროგრამის პირველი ფაზა დასრულდეს საგრანტო კონკურსზე განაცხადების მიღების დასრულებამდე. პროექტის მეორე ფაზა უნდა დაიწყოს რეგიონული საგრანტო კონკურსის გამარჯვებულ გუნდებთან საგრანტო ხელშეკრულების გაფორმებიდან არაუგვიანეს 3 კვირისა.

რეგიონებში პრე-აქსელერაციის პროგრამები უნდა დასრულდეს:

- სამეგრელო, რაჭა-ლეჩხუმი, სვანეთი - 2024 წლის 1-ელ ივნისამდე.
- შიდა ქართლი და მცხეთა მთიანეთი - 2024 წლის 20 აგვისტომდე.

შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI):

- პირველი ფაზის მონაწილეების რაოდენობა: სულ მცირე 50 მონაწილე თითოეულ ლოკაციაზე.
- პირველი ფაზის მონაწილეების 50% უნდა იყოს USAID-ის „ძლიერი სოფლის პროგრამის“ სამიზნე მუნიციპალიტეტებიდან (იხილეთ დანართი #1)
- დემო დღეზე წარმოდგენილი გუნდების რაოდენობა: თითოეულ ლოკაციაზე, სულ მცირე 10-მა გუნდმა უნდა დაასრულოს 7 კვირიანი ტრენინგის ციკლი, დაესწროს დემო დღეს და წარმოდგინოს საკუთარი იდეის პრეზენტაცია.
- მონაწილეობა GITA-ს საგრანტო პროგრამებში: პრე-აქსელერატორის მონაწილე გუნდების 80%-მა GITA-ს 25000 ლარიან რეგიონულ საგრანტო პროგრამაზე უნდა გააკეთოს განაცხადი.

მომსახურების მომწოდებელი გამოვლინდება კონკურსის გზით, წინასწარ შერჩეული კომისიის მიერ, რომელსაც დააკომპლექტებენ GITA-ს და USAID-ის წარმომადგენლები. შერჩევის კრიტერიუმები:

კრიტერიუმი	ქულა
ორგანიზაციის გამოცდილება	15
გუნდი (რეზიუმეები)	25
თანხის და ბიუჯეტის დანიშნულება.	15
ძირითადი მახასიათებლები და სილაბუსი	30
აქტივობების გეგმა	15

განაცხადების მიღების ბოლო ვადაა 27 მარტი.