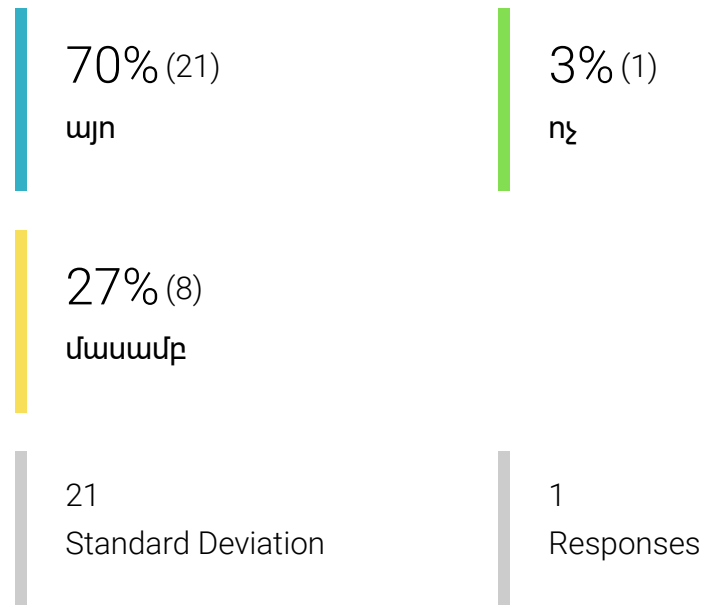
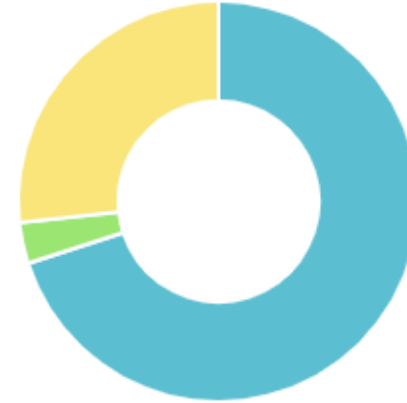


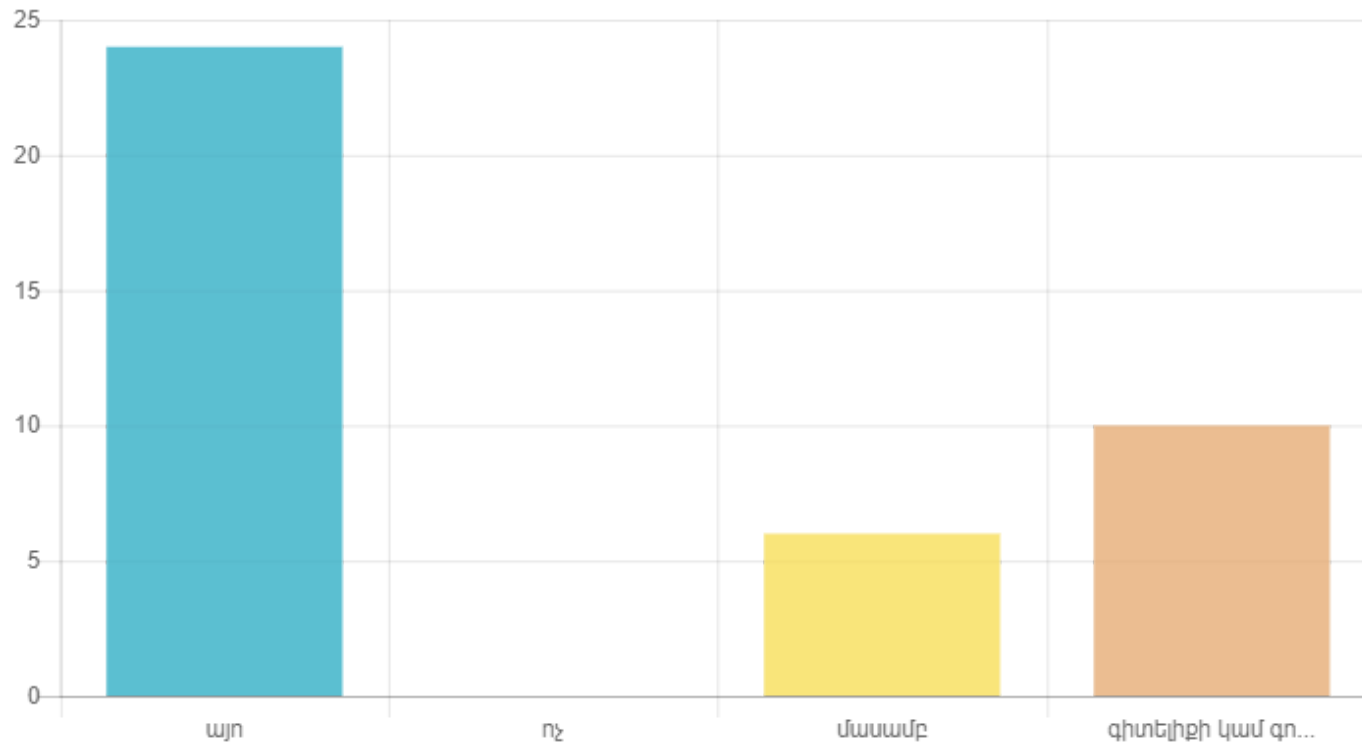
Բիզնես գաղափարի վավերացում թեմայով դասընթաց. (Սեպտեմբեր 7- Հոկտեմբեր 5, 2018)

Եվրասիա համագործակցություն հիմնադրամը շնորհակալություն է հայտնում Սեպտեմբերի 7-ից հոկտեմբերի 5-ը տեղի ունեցած դասընթացին մասնակցելու համար: Խնդրում ենք 20 րոպե ժամանակ հատկացնել գնահատման հարցաթերթիկը լրացնելու համար:

1 Չամբնկա՞ն արդյոք դասընթացից ձեր սպասելիքները արդյունքների հետ:



2 Ստացաք արդյո՞ք բավարար գիտելիքներ կամ գործիքներ, որոնք կօգնեն դրամաշնորհի վերջնական փաթեթը պատրաստելու համար:



80% (24)
այո

0% (0)
ոչ

20% (6)
մասամբ

33% (10)
գիտելիքի կամ գործիքի
օրինակ որը հիշվեց կամ ինչ
կուզե՞նայիք ստանալ ու
չստացաք

24
Responses

Էմպատիայի քարտեզ, SWOT վերլուծություն

SWOT

Շատ օգտակար էին հաճախորդներին և շուկան հասկանալու գործիքները: Սակայն, հաշվի առնելով սոցիալական ձեռներեցության առանձնահատկությունները, ակնկալում էի սովորել այս նոր և յուրահատուկ գործունեության առանձնահատուկ մեթոդներ:

Մասնավորապես շատ օգտակար էր վարկածների ձևակերպումն ու դրանց հաստատումը կամ հերքումը

SWOT վերլուծության մանրամասն բացվածքն էր հետաքրքիր և պիտանի գործիք:

Արժեքի առկայությունը և SWOT վերլուծություն

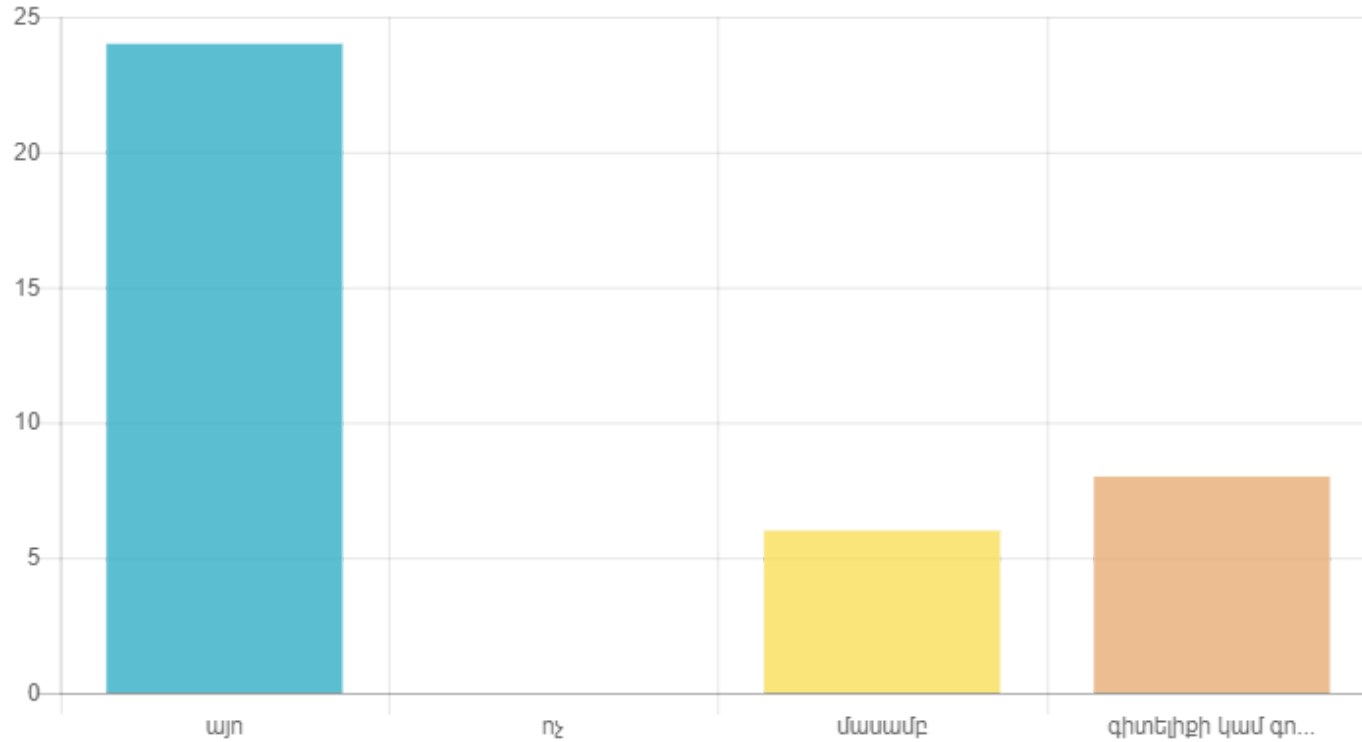
Բիզնես մոդելի վարկածների սահմանում

շահագրգիռ կողմերի վերլուծություն,

Կանվաս

օրակարգում բազմաթիվ թեմաներ էին նշված, որոնց չանդրադարձանք և որոնք ինձ շատ հետաքրքիր էին

3 Ստացաք արդյո՞ք բավարար գիտելիքներ և/կամ գործիքներ, որոնք կօգնեն բարձրացնել ձեր բիզնեսի/ապագա բիզնեսի արդյունավետությունը/լուծել խնդիրները/ զարգացնել ծրագրեր:



80% (24)
այո

0% (0)
ոչ

20% (6)
մասամբ

27% (8)
գիտելիքի կամ գործիքի օրինակ որը հիշվեց կամ ինչ կուզե՞նայիք ստանալ ու չստացաք

հաճախորդի կարիքների վերլուծություն

Ամենակարևոր կետը այն հիշվեց, որ ցանկացած բիցնես սկսելուց առաջ պետք է ոոսումնասիրել համապատասխան շուկան, հարցումներ իրականացնել և հասկանալ՝ արդյոք մեր բիզնես մտահաղացումը կաշխատի, թե դա միայն մեր ցանկությունն է: Շատ պարզ բան է, բայց հաճախ դրա մասին մոռանում ենք

Կցանկանալի հատուկ սոց. ձեռներեցության համար նախատեսված գործիքներ ստանալ: Դրանք էապես տարբերվում են դասական բիզնեսի զարգացման և վերլուծության գործիքներից:

Բիզնեսի մոդելի վարկածների սահմանում և վերլուծումը բավական լավ ու կիրառելի գործիք է: Կուզենայի ավելի շատ ժամանակ տրվեր «Արժեքի առաջարկության» թեմային:

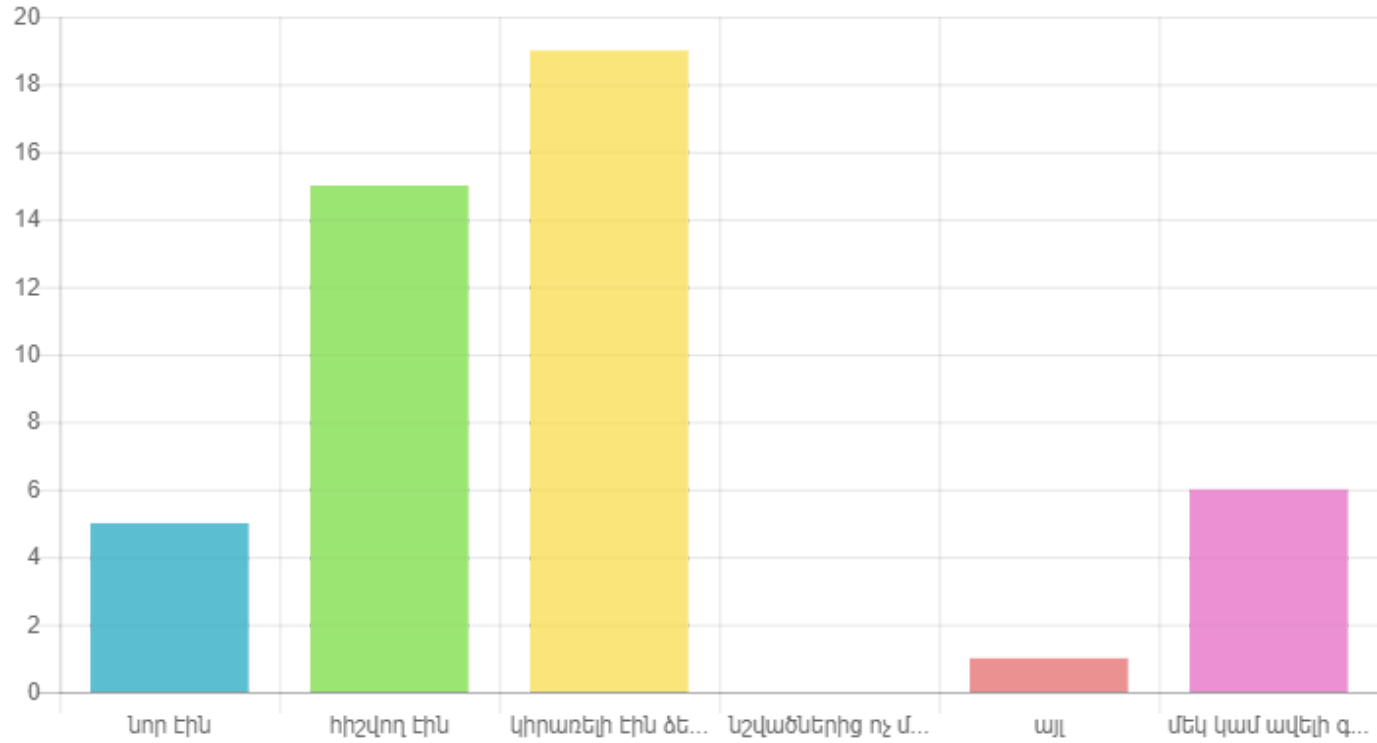
Էմպատիայի քարտեզ, հաճախորդների նկարագրություն

ԿԱՆՎԱՍ ԿՏԱՎ

Կուզենայի Հայաստանում որևէ հաջողված բիզնեսի օրինակով ցույց տալ, թե՞ ինչ գործիքներ են կրառել՝ հաջողության հասնելու համար

Հիպոթեզների մշակման, վաճառքի քաղաքականության, բիզնես մոդելի ու ստրատեգիաների, գնային քաղաքականության

4 Արդյո՞ք դասընթացին ներկայացված թեմաները՝



17% (5)
նոր էին

3% (1)
այլ

50% (15)
հիշվող էին

20% (6)
մեկ կամ ավելի գաղափար
որ նոր էր հիշվող կամ
կիրառելի

63% (19)
կիրառելի էին ձեռ
նարկներից ոչ մեկը

0% (0)
նշվածներից ոչ մեկը



5

Responses

5 Հետևյալ թեմաներից որո՞նք են եղել առավել շատ օգտակար: Խնդրում ենք գնահատել բոլոր թեմաները 1-5 սանդղակով (որտեղ 1-ը ամենաքիչ օգտակարն է, իսկ 5-ն՝ ամենաշատ)

Շահագրգիռ կողմերի քարտեզ



Բիզնեսի Ուժեղ (SWOT) վերլուծություն



Բիզնես կանվա



Բիզնես մոդելի վարկածների սահմանում



Էմպատիայի քարտեզ, հաճախորդների
սկարագրություն



Արժեքի առաջարկություն



6 Ի՞նչ հավելյալ նկատառումներ ունեք շփումների հետ կապված, ինչ դասեր քաղեցիք:

Դասընթացը արդյունավետ եղավ նաև քննարկումների առումով: Դրանք օգնեցին բիզնես գաղափարին ուրիշ տեսանկյունից նայել և դասընթացից հետո գաղափարի իրագործմանը այլ մոտեցումներ ցույց տրվեցին: Այլ կերպ ասած դասընթացը օգնեց գաղափարի իրագործման փուլերը ավելի ճիշտ կազմակերպել:

Դժվար է մատնանշել, քանի որ ամբողջ մեկ ամիսն ու շփումները դաս էր

Հավելյալ նկատառումներ չկան. կոմունիկացիան բարձր մակարդակի վրա էր:

Բավականին արդյունավետ կազմակերպված դասընթաց էր, կարողացա գնահատել իմ կարողությունները և օգնեց ավելի հստականալ ապագա քայլերիս մեջ:

Նոր ծանոթություններ, գաղափարի վերաիմաստավորում

Everything was new

Թե դասերի անցքացման ընթացում , թե դասերից դուրս շփումների արդյունքում հաստատեցինք լավ և օգտակար կապեր, ստացանք նոր գիտելիքներ, բավականին փոխեցինք և բարելավեցինք բիզնես մոդելի ստեղծման և մոտեցումների սկզբնական պատկերացումները:

Բիզնեսը պարունակում է շատ մեծ ասպարեզ, որոնց համար պետք է անընդհատ սովորել ու ուսումնասիրել ուրիշների արածները:

Իմ կարծիքով իսպանացի Չոուսի ներկայաությունը, հետևելը և նաև իր փորձով կիսվելը կարևոր ու ազդեցիկ էր դասընթացի համար:

Գրեթե ամեն ինչ նոր էր, այնպես որ յուրաքանչյուր ինֆորմացիա շատ կարևոր էր ու կիրառելի:

Յետաքրքիր էր լսել ՅԿ-ների ստեղծագործ գաղափարները, որոնց մեջ զուգացվում են բիզնես մտածողությունը՝ սոցիալական ազդեցության հետ: Նոր որակի բիզնես մտածողություն է դա: Պոտենցիալ գործընկերներ առանձնացրեցի, ում հետ հետագայում կհամագործակցեմ: Յետաքրքիր էր Չուսի փորձառությունը՝ որպես գործող բիզնեսմենի:

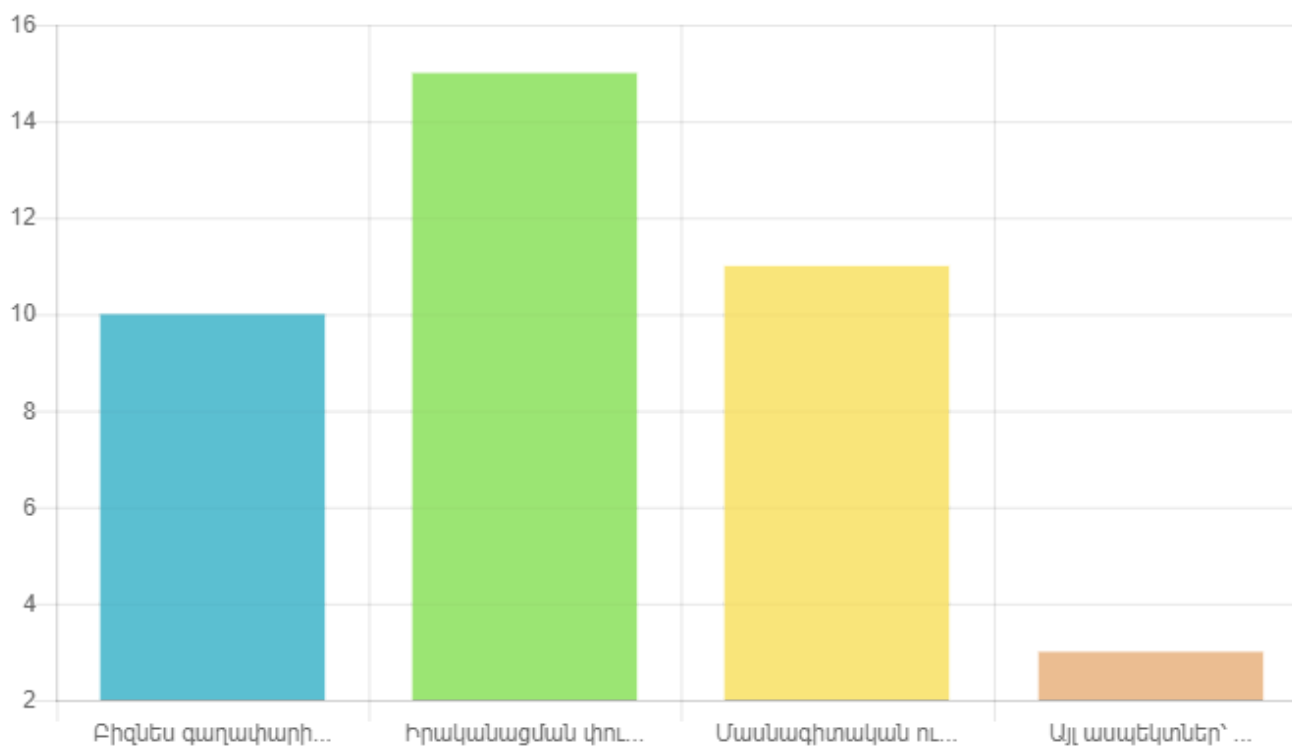
Շատ օգտակար էին խմբի մյուս անդամների հետ շփումները:

Դասերը շատ պրակտիկ էին, կիրառելի և անհրաժեշտ բոլոր գաղափարների համար: Զննարկումները դասընթացի գործընթացը ավելի ամբողջական էին դարձնում, քանի որ օգնում էին ուշադրություն դարձնել հարցերի վրա, որոնց մասին նախկինում գուցե չէինք մտածել:

Կազմակերպիչներն ու դասընթացավարները բավարար հնարավորություն ստեղծել էի ազատ շփումների ու կապերի հաստատման համար: Մասնակիցների կարծիքներն ու առաջարկները բավական օգտակար էին մեր գաղափարը զարգացնելու ու որոշ շտկումներ անելու համար:

Դասընթացները կազմակերպված էին բարձր մակարդակով, մասնակիցների թիվը շատ լավ էր ընտրված ինչը ապահովվեց բոլորի հետ հետաքրքիր և լիարժեք շփում:

7 Դասընթացի արդյունքում փոխվե՞ց արդյոք ձեր որևէ որոշում կամ կարծիք կապված.



33% (10)

Բիզնես գաղափարի հետ

50% (15)

Իրականացման փուլերի
վերաբերյալ

37% (11)

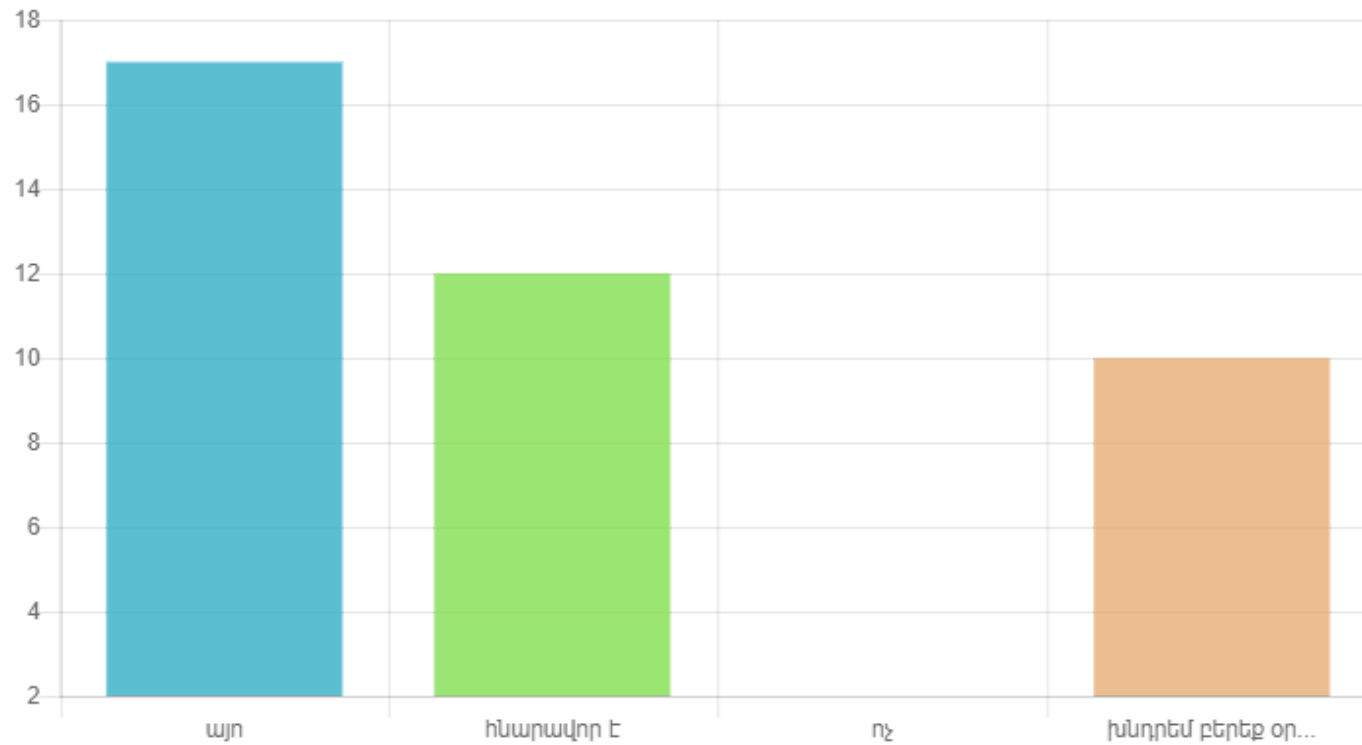
Մասնագիտական
ուղղորդման
անհրաժեշտության

10% (3)

Այլ ասպեկտներ՝ կարող եք
մանրամասնել

10
Responses

8 Ձևավորվեցի՞ն արդյոք կապեր որոնք կարող էք օգտագործել հետագայում՝ նոր ծրագրերի մշակման, նոր գաղափարների իրականացման նպատակով և այլն:



57% (17)
այո

40% (12)
հնարավոր է

7% (2)
ոչ

33% (10)
խնդրեմ բերեք օրինակ

17
Responses

Ներկա խմբերից յուրաքանչյուրը կարող է դառնալ մեր գործընկերը և փոխադարձ համագործակցության շահագրգռվածությունը երկկողմանի կար. Ինչպես նաև շփումից ծնվեցին նոր գաղափարներ ապագայի համար

Օրինակ մեր ավանդական ոճի հուշանվերները որպես տարոսիկներ պատրաստակամություն հայտնեց ձեռք բերել "ԹՈՆԻՐ" հարսանեկան գյուղ նախագիծը, իսկ իմ հեղինակած "Վայոց ձորի ավանդական խոհանոց" գիրքը՝ բաղադրատոնսերով, կնվիրեմ Կալավանի "Ավանդական խոհանոց" նախագծին

Ծանոթություններ դասընթացավարների, ինչպես նաև պոստենցյալ հաճախորդների ու ծառայությունների հետ, որոնցից հավանաբար կօգտվեմ հետագայում

Քննարկումների և կապերի հաստատման համար շատ բարենպաստ միջավայր էր ստեղծված: Չափազանց հետաքրքիր մարդիկ ու գաղափարներ էի մեկտեղված: Կարծում եմ, առաջիկայում մեր բիզնեսին մոտ/հարակից գաղափարներ ունեցողներից մի քանիսի հետ կհաստատենք նաև համագործակցություն: Մեկ այլ բիզնես գաղափար առաջացավ մեր մոտ, որը հնարավոր է զարգացնենք և դարձնենք իրականություն:

Ձևավորվեցին կապեր սննդի ոլորտի մի քանի բիզնեսների հետ:

Մենք ծանոթացանք Փիրուզի և Մանիկի հետ ովքեր շատ աջակցող էին ծրագրի ամբողջ ընթացքում ինչպես նաև ենք նոր կապեր հաստատեցինք մյուս մասնակիցների հետ և վստահ եմ որ կարող ենք համագործակցել :

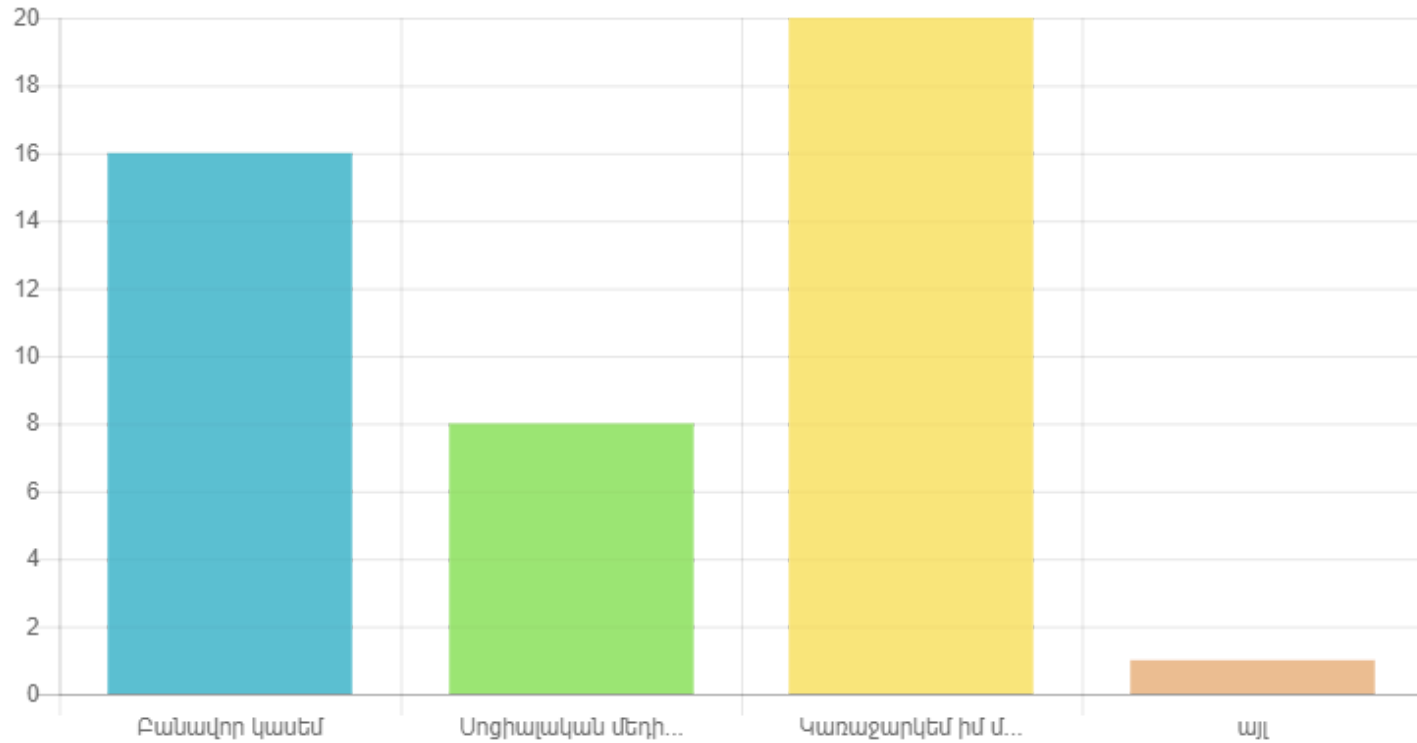
Սորս հիմնադրամ հնարավոր է հետագայում մենք պատվիրենք գույք իրենցից հաշմանդամ երեխաների համար

Այո, կային մասնակիցներ, որոնց ոլորտները կարող էին զուգահեռ համագործակցել մեր գաղափարի հետ:

Կալավանի ծրագիրը հետաքրքիր էր և հետագա մեր ծրագրերում կարող ենք համագործակցել:

Խմբի անդամներին ճանաչեցի ու կհամագործակցենք

9 Ինչպե՞ս եք պատրաստվում տարածել ինֆորմացիան այս միջոցառման մասին ձեր մասնագիտական շրջանակում:



53% (16)
Բանավոր կատմ

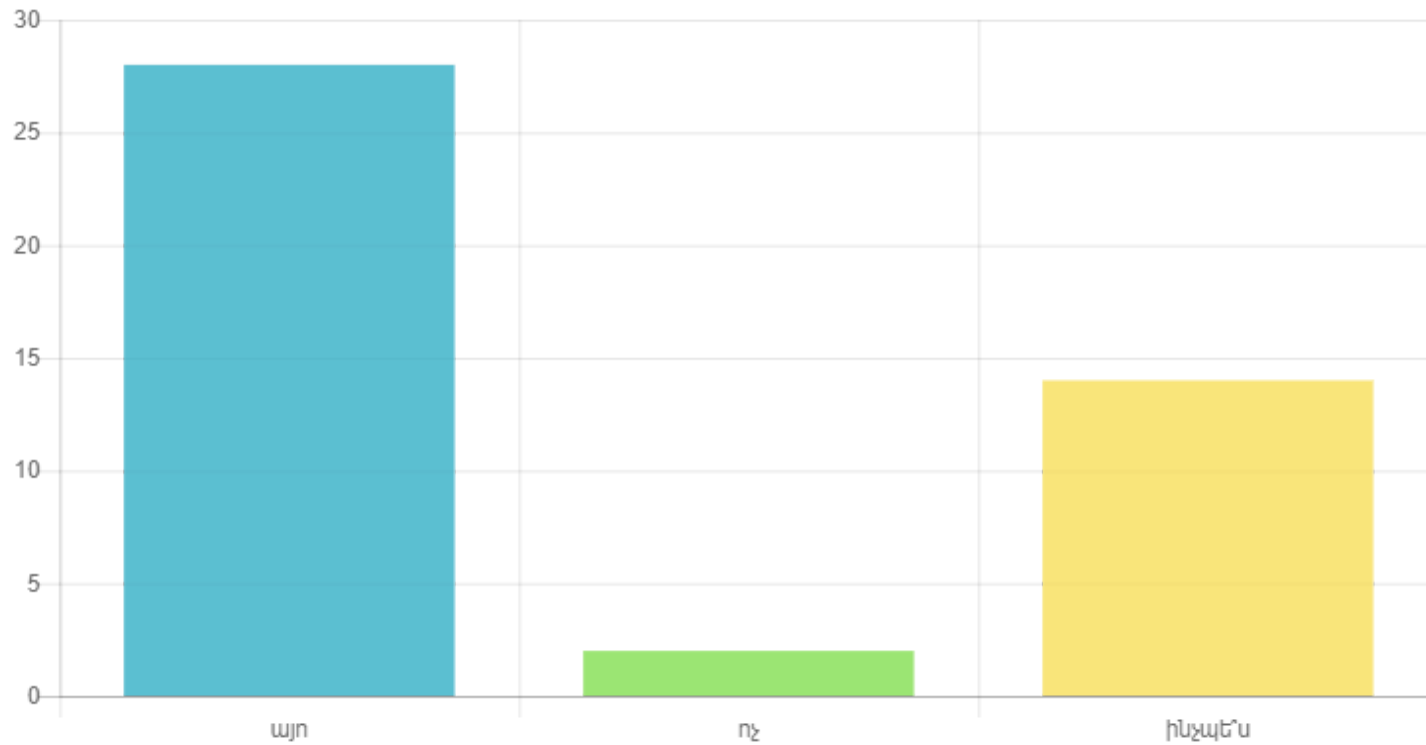
27% (8)
Սոցիալական մեդիայում
կպատմեմ, լուսանկար
կդնեմ

67% (20)
Կառաջարկեմ իմ
մասնագիտական
շրջանների անդամներին
հետևել ԵՀՀ ի և ՀԲԸՄ ի
միջոցառումներին
մասնակցել

3% (1)
այլ

-Ես դասվանդում եմ տնտեսագիտական համալսարանում և արդեն մի քանի մասեր մոդուլից օգտագործել եմ իմ դասախոսությունների ժամանակ՝ Swoty, շահագրգիռների դաշտի վերլուծությունը՝ ներառյալ նաև Չոուսի "ճախողված" բիզնես-պատմությունը՝ կապված շահագրգիռների դաշտի որոշ դերակատարների անտեսման հետ: Առաջիկայում մյուս մասերը՝ մասնավորապես հաճախորդի Էմպատիյաի քարտեզը ևս կօգտագործեմ:

10 Պատրաստվում ե՞ք արդյոք կիսվել ստացված գիտելիքներով, գործիքներով ձեր գործընկերների հետ:



93% (28)
այո

7% (2)
ոչ

47% (14)
ինչպե՞ս

28
Responses

Ժամանակ կիրառած գործիքները և կկիսվեմ նաև տրամադրված նյութերով:

Բանավոր

Ինչ որ ծրագիր իրականացնելիս քննարկումների միջոցով, փորձի փոխանակման միջոցով: Ձեր կողմից տրամադրված նյութերը ցույց տալու միջոցով

Նրանց փոխանցելով իմ ստացած գիտելիքները

Դասախոսությունների կամ ոչ ֆորմալ դասընթացների ժամանակ անպայման կկիրառեմ այնպիսի բաղադրիչներ, ինչպիսիք բիզնես-կանվասը, swot-ը/արդեն իսկ օգտագործում էինք մի քիչ այլ ձևաչափով, հաճախորդի էմպատիայի քարտեզը: Նոյնիսկ ամեն դասընթացից հետո մեր տան անդամներին պատմում էի...

Միասին աշխատելիս կներկայացնեմ գործիքները և կփորձենք կիրառել մյուս նախագծերի մեջ ևս:

Նախագծի իրականացման ընթացքում գործընկերների հետ կիրառելով ձեռք բերված գիտելիքները:

joint discussions, joint testing of the provided tools, etc.

Քանի որ մենք թիմ ունենք որն աշխատում է մեզ հետ մեր գործում, մենք տրամադրված նյութերով կիսվել ենք իրենց հետ:

ASAP

Բանավոր պատմելով

մեր նորաստեղծ ձեռնարկությունում դասընթացներ կազմակերպելու միջոցով

Բանավոր և պրակտիկ միջոցներով

ժամանակակից առիթով ու հնարավորության աստիճանով

11 Միջոցառման ո՞ր պահին էր որ առանձնակի հիշվեց:

Բոլոր դասերը, մասնագետների խորհուրդները:

սեփական ծրագիրը ներկայացնելն ու քննադատություններ և առաջարկներ լսելու պահը

Վերջին օրը, երբ բոլորը ցանկանում էին հնարավորինս լավ ներկայացնել իրենց պրոդուկտը, և ձեր աշխատակիցների կողմից շատ փոքրիկ դետալների առումով խորհուրդները, որոնք մեծ բան կարող են փոխել նախագծի իրականացման հարցում:

Երբ վեր էինք լուծում մեր ապագա հաճախորդներին, փորձելով վերհանել այն կարևոր կետերը, որոնց միջոցով կարող ենք առավել արդյունավետ կերպով ռեալիզացնել մեր արտադրանքը

Դասընթացներից յուրաքանչյուրը

Everything

Բոլոր փուլերը հիշվող էին ու շատ հետաքրքիր

Ծրագրերի ներկայացումները

Վերջում, երբ բոլորը գրեթե ամբողջական ներկայացնում էին իրենց ծրագրերը, և մեծ տարբերություն էր զգացվում առաջի օրվա ներկայացրածի հետ:

Երբ բոլորը ներկայացնում էին իրենց գրեթե պատրաստ պրոյեկտները:

Պրեզենտացիաները և Էմպատիայի քարտեզը

Հիմնական դասընթացները:

Քննարկումները

- Միջազգային փորձագետ Չուսի կողմից իր փորձի որոշ դրվագների ներկայացումն ու խորհուրդները:
- Չափազանց լավ էր արված նաև կազմակերպչական հարցերը (դասընթացների տեղեր և միջավայր, ընդմիջումներ, տրանսպորտային հարցեր և այլն):

Առավել ուշագրավ էին Չուսի դիտարկումները և խորհուրդները:

12 Նշեք 1-2 ուսուցման կարիքներ/բացեր որ դուք կամ ձեր կազմակերպությունը ունի:

Ֆինանսական պլանավորում, հարկեր:

Փիար մարկետինգ

Մարքեթինգային հմտությունները ծառայությունների մատուցման ոլորտում
Բիզնեսի կառավարում (ծախսերի բաշխում, կայունության ապահովում)

առաջին քայլ կատարելու վախը

մարկետինգ

Legal and Taxation law issues

Այս պահին չեմ կարող նկարագրել, բայց կարծում եմ, որ պրոցեսի ընթացքում բացերն ավելի ակնհայտ կլինեն

Ոչ մի բան

ՍԶ-ի հարկային համակարգում գործունեություն ծավալելու հիմնական սկզբունքների մասին,
Մարդկանց շրջանում, մեր բիզնես գաղափարի վերաբերյալ նախնական ուսումնասիրություններ կատարելու համար հարցումներ
անցկացնելու ձևը կամ տարբերակները, ֆոկուս խմբերի հանդիպումներ կազմակերպելու սկզբունքները Կարծիք

Մարկետինգ

Մարկետինգ

Բյուջե հաշվելու և պլանավորելու հմտություններ:

Ուղղորդում հարկային ոլորտում

Կարիք ունենք վաճառքների, մարքեթինգային ռազմավարությունների մշակման / պլանավորման կարողությունների հզորացման:

Մարկետինգային քաղաքականության մշակումը:

13 Խնդրում ենք նշել ցանկացած նկատառում կամ կարծիք այս դասընթացի մասին, որը վերը չի քննարկվել և կօգնի նմանատիպ դասընթացները հետագայում էլ ավելի արդյունավետ դարձնել:

Ամեն ինչ կազմակերպված էր պրոֆեսիոնալ կերպով: Շնորհակալություն դասընթացի համար:

Ավելի երկար ժամանակ հատկացնել դասընթացին

Ցանկալի կլիներ որոշ ժամանակ տրամադրել նաև բիզնես պլանի գրագետ կազմելուն:

Շնորհակալություն:

Շնորհակալություն դասընթացավարներին առավել պատկերավոր ներկայացնելու համար մեր անելիքները, և նպաստելով առավել հակիրճ, սակայն հանգամանալից սահմանելու մեր նպատակները և տվեցին առավել հստակ խողովակներ դրանց հասնելու համար: Կցանկանայի որ դասընթացի ժամանակը լիներ առավել երկար:

Լավ կլիներ առավել խորը ներկայացվեր կոնկրետ դրամաշնորհի ձևաչափի կետերին:

Accounting, financing, Tax laws of Armenia

Ամեն բան հիանալի էր կազմակերպված:

Ավելի վստահ ընտրություն

Կարծում եմ դասընթացի մասնակցողների թիվը շատ էր, այն պետք է լինի 10ից ոչ ավել:

Ընթացքը շատ երկար էր, որոշ դեպքերում հոգնեցնող, ավելի լավ կլիներ շաբաթը երկու հանդիպում լիներ 2-3 ժամ տևողությամբ: Իմ կարծիքով այդպես տրված ինֆորմացիան ավելի ոյուրին ու արագ կընկալվեն:

Շնորհակալություն:

Թարգմանությունն այդքան էլ հաջող չէր:

Դասընթացը որպես տեսական կյուր շատ հետաքրքիր էր ու նորովի, ես էլի էի մասնակցել, բաց այստեղ մոտեցումները, նույնիսկ բառապաշարը տարբեր էր, որպես դասընթաց շատ հետաքրքիր էր և դասընթացավարները շատ պատրաստված էին, սակայն հայտադիմումի հետ ուղիղ կապ չունեի: Գուցե այդպես ավելի ճիշտ էր, չեմ կարող պնդել, որ ավելի ճիշտ կլինեի, եթե դասընթացի թեմաները հայտադիմումի բաժինները լինեին, այնուամենայնիվ լավ դասընթաց էր և շատ հիշվող բաներ կային:

Դասընթացն օգտակար էր, պարզապես գերազանց դարձնելու համար լավ կլինեի այն հնարավորինս մոտ պահել ՅԲԸՄ հայտի պահանջներին: Այստեղ շատ էր շեշտադրված դասական բիզնես սկսելու և զարգացնելու հմտությունները, և ուշադրությունից դուրս էին մնացել սոց. ձեռներեցության սկզբունքները և մեր նախագծերի սոցիալական կոմպոնենտները:

Ցանկալի կլինեի ունենալ աշխատանքային հանդիպումներ կամ ներկայացնել ծրագրերը նաև դասընթացն անցնող մյուս խմբի հետ, քանի որ գաղափարների ընդհանուր քննարկումը միշտ շատ արդյունավետ էր և ավելի մեծ թվով կարծիքներ լսելը նույնպես օգտակար կլինեի:

Օգտակար կլինեի, եթե դասընթացի օրերից մեկի ժամանակ ներկա լինեի և հնարավորին չափով կարծիք-խորհուրդներ ներկայացնեի հայաստանյան իրականությանը քաջածանոթ որևէ

- պրակտիկ մարքեթոլոգ,
- հարկային մասնագետ:

Իմ կարծիքով արժեք մի փոքր ավելի տեսական գիտելիքներ մատուցել և ուսումնասիրել ՅԲ-ում հաջողության հասաց նախագծերի փորձը: