

როგორ ვაქციეთ კონსუტინტი პარტნიორად, ანუ როდესაც 1+1 ორზე მეტია...



UGBC Company-ს პრეზიდენტთან, ბატონ გიორგი გიგოლაშვილთან საუბრისას გიჭირს დაჯერება, რომ კომპანია სულ ახლახან, 2008 წლის ზაფხულში დაფუძნდა „საქართველოს უნივერსიტეტისა“ და პარტნიორ-კონსულტანტების მიერ. მაგრამ, თუ გავითვალისწინებთ კომპანიის ბირთვში შემავალ პიროვნებათა უზარმაზარ გამოცდილებას, უდიდეს საინფორმაციო და ძლიერ ტექნიკურ ბაზებს, მჭიდრო საქმიან კავშირებს უცხოელ პარტნიორებთან, ცხადია, არც გაგვიკვირდება... ბუნებრივია, გუნდი, რომელიც სხვებს წარმატების მიღწევაში ეხმარება, თავად ყოველთვის ერთი ნაბიჯით წინ უნდა იდგეს... სხვაგვარად მას თავისი ცოდნის ან ტექნოლოგიების სხვებისთვის გაზიარების უფლება, უბრალოდ, არ ექნება...

„გაერთიანება დასაწყისია, ერთად ყოფნა – წინსვლა, თანამშრომლობა წარმატებაა“ – ჰენრი ფორდმა ეს ფრაზა თითქოს UGBC Company -სთან დაკავშირებით წარმოთქვა. მასში ისეთმა პროფესიონალებმა მოიყარეს თავი, რომელთა ცოდნა და გამოცდილება კომპანიის კლიენტთა უდავო წარმატების საწინდარია. პროექტის დაწყებისთანავე კი კონკრეტულ ორგანიზაციასთან მუშაობისათვის შერჩეული ფინანსისტების, იურისტების, მკვლევარების, მარკეტოლოგების და სხვა სპეციალისტთაგან შემდგარი ჯგუფი იკრიბება.

ბიორბი ბიბოლაშვილი: „ჩვენ გვაქვს შექმნილი საინფორმაციო ბაზები და ვიცით, უპირველესად რომელ პიროვნებას უნდა მივმართოთ, რომ კონკრეტული საქმე უმაღლესი პროფესიონალიზმით შესრულდეს. გვაქვს ჯანსაღი ამბიცია უახლოეს მომავალში ამ ბაზარზე საკმაოდ მაღალი ადგილის დასაკავებლად... კომპანიაში ერთდროულად 60-მდე ადამიანის დასაქმების შესაძლებლობასაც არ გამოვრიცხავ. ჩვენი

რესურსები იმის საშუალებასაც კი გვაძლევს, რომ ერთ დღეში ათეულობით ადამიანი ჩავრთოთ კონსალტინგთან, ბაზრის კვლევასთან და გონებრივ ტექნოლოგიებთან დაკავშირებულ ნებისმიერი სირთულის პროექტში. საქართველოს საკონსულტაციო, მარკეტინგული თუ სოციალური კვლევების ბაზარზე წარმოქმნილ ნებისმიერ მოთხოვნას უმაღლეს დონეზე ვაკმაყოფილებთ.“

კომპანია საკუთარ მისიად საქართველოსა და უცხოეთის ტერიტორიაზე ნებისმიერი კეთილსინდისიერი კლიენტისა და პარტნიორისათვის უმაღლესი ხარისხისა და ფასეულობის საინფორმაციო, ექსპერტული, კვლევითი და საკონსულტაციო მომსახურების გაწევას მიიწევს. პროფესიონალიზმის, ღირსებისა და პროფესიული ეთიკის პრინციპებზე დაყრდნობით.

მაინც, კონკრეტულად რას მოუტანს კლიენტებსა და პარტნიორებს UGBC Company-სთან თანამშრომლობა? ზრდად მოგებას, ზრდად გაყიდვებს, საბაზრო შესაძლებლობათა მაქსიმალურად გამოყენების შესაძლებ-

ლობას, დადებითი იმიჯის შექმნას და რეპუტაციის გამყარებას, ბრენდის გაძლიერებას, ბაზარზე მყარი და ძლიერი პოზიციების მოპოვებას, მყიდველთა კმაყოფილებას და კეთილგანწყობას, კონკურენტულ ბრძოლაში გამარჯვებას, ახალ პარტნიორებთან და კლიენტებთან ურთიერთობებს, ახალი ბიზნესისა და სხვა სახის პროექტების წამოწყებას და წარმატებით განხორციელებას, ხელს შეუწყობს მათ მიზნების მიღწევასა და წარმატებულ ორგანიზაციად გადაქცევაში.

კომპანიის საქმიანობა კონსალტინგის სრულ ციკლს მოიცავს: ეს გახლავთ ექსპერტიზა, გამოკვლევები, ინფორმაციის მართვა, კონსალტინგი, ტრენინგები და მენეჯმენტი საბანკო სისტემის, სადაზღვევო ბაზრის, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის, მომსახურებისა და ვაჭრობის, კავშირგაბმულობის, კომუნიკაციების, საინფორმაციო ტექნოლოგიების, ტრანსპორტის, ენერგეტიკის, მძიმე მრეწველობის, მშენებლობის, უძრავი ქონების, კვების პროდუქტებისა და სასმელების, სოფლის მეურნეობის,

PR

N17/2008

განათლებისა და მეცნიერების, მედიცინის, ჯანმრთელობის, ეკოლოგიის, კულტურის, ხელოვნების, ტურიზმის, გართობა-დასვენების, სპორტის, სოციალურ თუ პოლიტიკის სფეროებში.

საქართველოს ბაზარზე ათეულობით საკონსულტაციო კომპანია მოქმედებს. მაინც, რა გამოარჩევს UGBC Company-ს კონკურენტებისაგან? (მინდა აქვე დავძინო, რომ კომპანიაში თითქმის არ ხმარობენ ამ ტერმინს. თუ რატომ, ქვემოთ მოგახსენებ).

უკვე ინოვაციაა, რომ „საქართველოს უნივერსიტეტის“ გარდა არც ერთ სასწავლო დაწესებულებას არ აქვს საკუთარი საკონსულტაციო და კვლევების კომპანია.

საქართველოს უნივერსიტეტის ბიზნეს საკონსულტაციო კომპანია – UGBC Company, ბუნებრივია, ამავე უმაღლესი სასწავლებლის რესურსებს იყენებს. კომპანიის საქმიანობაში ჩართულები არიან როგორც უნივერსიტეტის ადმინისტრაციის წარმომადგენლები და მოწვეული ლექტორები, ასევე ამავე სასწავლებლის წარჩინებული სტუდენტები. „პრაქტიკა ხომ საუკეთესო მასწავლებელია!.. სტუდენტები, რომლებსაც აქვთ სურვილი, კეთილსინდისიერება, პასუხისმგებლობა და შესაბამისი ცოდნა, ჩვენთან რეალურად სწავლობენ საქმეს და ხედავენ, რა ხდება დიდი კომპანიის შიდა სამზარეულოში.“ – აღნიშნავს ბატონი გიორგი გიგოლაშვილი.

კეთილსინდისიერება კომპანიის პრეზიდენტს შემთხვევით არ უხსენებია: უმაღლეს პროფესიონალიზმთან ერთად სწორედ ეს გახლავთ UGBC Company-ს ერთ-ერთი უმთავრესი მახასიათებელი. „შეიძლება, კლიენტი ვერ ერკვეოდეს რომელიმე სპეციფიკურ საკითხში, მაგრამ ჩვენ მისი დაბნეულობით ან ამ საკითხზე მისი ცოდნის ნაკლებობით არ ვსარგებლობთ. ვაკეთებთ მხოლოდ იმას, რაც ჩვენს კლიენტს, პარტნიორს რეალურ,

თვალსაჩინო სარგებელს მოუტანს კონკრეტული მოლაპარაკების ფარგლებში. თუმცა, მხოლოდ ამით არ შემოვიფარგლებით, ჩვენ გვსიამოვნებს ჩვენი კლიენტებისთვის ბონუსებითა და საჩუქრების მომზადება: როდესაც გყავს ღირსეული, კეთილსინდისიერი, წარმატების მსურველი პარტნიორი, მხოლოდ ფორმალური ჩარჩოებით არ უნდა შეიზღუდო.“

კომპანიის საქმიანობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, მომსახურების ღირებულებაზე წინასწარ არაფერს ვიტყვით. ყველაფერი კონკრეტული პროექტის თავისებურებებსა და კლიენტის მოთხოვნებზეა დამოკიდებული. მაგალითად, ძნელია თქვა, რა ღირს ღვინის ბაზრის კვლევა. ფასი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ტერიტორიას მოიცავს იგი, დროს რა მონაკვეთში უნდა შესრულდეს სამუშაო, ახლავს თუ არა მას მონიტორინგი, ითვალისწინებს თუ არა თითოეული მწარმოებლის იმიჯის შესწავლას, გამოსათვლელია თუ არა მათი მოსალოდნელი გაყიდვები, თუ, უბრალოდ, მხოლოდ გაყიდვის ობიექტებში წარმოდგენილი ასორტიმენტის შესწავლაზეა საუბარი? ბუნებრივია, ეს არ არის იაფი მომსახურება (პროფესიონალიზმი მთელს მსოფლიოში და, მათ შორის, საქართველოშიც ძვირად ფასობს), სამაგიეროდ, კომპანიის კლიენტი მიიღებს ისეთ ინფორმაციას, რომელიც მას კონსალტინგსა და მარკეტინგულ კვლევებზე დახარჯულ თანხაზე გაცილებით მეტ მოგებას მოუტანს.

„თუ გაქვს მონაცემები, რა ხდება ბაზარზე და რა შეიძლება ხვალ მოხდეს – შენ იღებ სწორ გადაწყვეტილებას. თუ არ ფლობ ასეთ ინფორმაციას, შესაძლოა, არასწორ ინფორმაციაზე დამყარებული ქმედებებით ათეულობით და ასეულობით ათასი ლარი დაკარგო. ნაღდმა ბიზნესმენმა, რომელსაც აქვს ბიზნესის სწორი ხედვა და შე-

საბამისი ალღო, ზუსტად იცის, რას ვთავაზობთ.“

კონკურენტები ვახსენე და განმარტებასაც შეგპირდით. „მოეწოდებ კონკურენტებს, გავხდეთ პარტნიორები! – მიმართავს გიორგი გიგოლაშვილი საკონსულტაციო კომპანიებს – ჩვენი კომპანია არავის ეჯიბრება. კონკურენტების არსებობას კი მივესალმები, რადგან ეს კომპანიას აიძულებს, რაღაც კიდევ უფრო გააუმჯობესოს. ჩვენ ყველასთვის გახსნილები ვართ. ყოველთვის მოიძებნება ისეთი საქმე, რომელსაც სხვა კომპანია არ აკეთებს, ჩვენ კი მასზე სიამოვნებით ვიმუშავებდით, ან პირიქით. მოდით, შევაგსოთ ერთმანეთის სერვისი! ასეთ ურთიერთობებს სიტყვა „პარტნიორი“ უფრო შეეფერება. ჩვენთვის კლიენტიც პარტნიორია და „კონკურენტიც“. რა დროს კონკურენციაა, როდესაც ამხელა ბაზარია ასათვისებელი საქართველოში, საქმე კი უღევია. ვიცი, რომ ამ ტექსტს იმ კომპანიების წარმომადგენლებიც წაიკითხავენ, რომლებიც ბაზარზე UGBC Company-ს შემოსვლას კონკურენტის შემოსვლად მიიჩნევენ. სწორედ მათ მივმართავ: მოდით, დაუფკეპირდეთ ერთმანეთს, გავაძლიეროთ ერთმანეთი, ისე, რომ 1+1 ორზე მეტი გამოვიდეს... სქემების შექმნა და ურთიერთობათა ჩამოყალიბება ჩვენ ყველა, ღირსეულ, თავმოყვარე და წარმატების მსურველ პროფესიონალთან შეგვიძლია. მოდით, ერთად წავიდეთ წინ!“

UGBC Company-ს ძალიან საინტერესო სამომავლო გეგმები გააჩნია, მაგრამ მათზე საუბარს კომპანიაში ჯერ ნაადრევად თვლიან: „ყოველთვის საქართველოს ბაზრის პულსზე გვიდევს ხელი და ვიცით, სად რა ხდება, სად შეიძლება ჩავერთოთ, დანარჩენი კი ჯერჯერობით შემოვიწინაოთ: დაე, საქმემ აჩვენოს!..“

ეკა ჯიშველაძე

ტრაუმელ[®] S

www.heel.com.ge

www.heel.com.ge

Traumeel[®]s

მსოფლიო ბაზარზე
1932 წლიდან



Baden-Baden,
Germany



ბრავების სამეურნელო და
ანთების მარეგულირებელი
უფაქტური, სწრაფი და უვნებელი

არ შეიცავს მავნე და სპორტში აკრძალულ ნივთიერებებს!

Herba Ex
|| ||
-Heel = Luce - სიცოცხლის ფორმულა
||
Est

+995 32 39-49-87



Baden-Baden,
Germany

ექსკავატორები, საგზაო და სამშენებლო ტექნიკა

TEGETA CONSTRUCTION EQUIPMENT LTD
JCB-ის ოფიციალური პარტნიორი საქართველოში



ქ. თბილისი, კახეთის გზაგაყვანილი 63 (პეპელასთან)
☎ 24 44 44, 45-84-83/84/85, 📠 895 30-0711, 📞 48-32-10, 45-84-82
E-mail: jcb@tegetamotors.ge, www.tegetamotors.ge, www.jcb.com



საქართველოს აუდიტორული და საკონსულტაციო კომპანია

A Horwath Business Alliance Associate

აუდიტორული

ჩვენი როლმა – თქვენი
წარმატების სანდოა

საკონსულტაციო

გადასახადები

კონსულტ

ტელ: (995 32) 984039, 253161
ფაქსი: (995 32) 438355
E-mail: gacc@caucasus.net





კომპიუტერული ტექნიკა
მომენტალური განვადება!






რუსთაველის 37; ☎92-19-59
ვლადის 18/რ; ☎59-19-59

www.pishop.ge





გაგონიერად, თუ გსურთ იყოთ წარმადეები!

5 მიზეზი. რატომაც უნდა გაგონიერდეთ ანალიტიკურ-პრაქტიკული ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“:

- ✓ არ ჩამორჩეთ იმით, ვინც უკვე გახდა ჩვენი ჟურნალის ხელმძღვანელი. ისინი კი საკმაოდ ბევრნი არიან.
- ✓ იცოდეთ, რა ხდება ჩვენს საქმიან სამყაროში. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ მოგაწვდით აქტუალურ და ობიექტურ ინფორმაციას ბიზნესის, მარკეტინგის, მენეჯმენტის, საგადასახადო-საბაჟო, ბუღალტრული აღრიცხვისა და სამართლებრივ პრობლემატიკაზე.
- ✓ გაიგებთ, რა იქნება ხვალ. ამაზე ყოველ ნომერში საუბრობენ ჩვენი კომპეტენტური ექსპერტები.
- ✓ შეიტყობთ, რა ხდება თქვენს კონკურენტებთან.

✓ ნუ დაკარგავთ დროს „აღმოაჩინოთ“ ახალი ამერიკა. ისარგებლეთ მსოფლიოს გამოცდილებით. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ სისტემატურად მოგაწვდით ინფორმაციებს თქვენთვის პრობლემატურ და საინტერესო საკითხებზე.

გახდით ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ ხელმძღვანელი!

ისარგებლეთ ექსპერტთა უფასო კონსულტაციებით, შედეგებით რეკლამისა და საიმიჯო სტრატეგიების განთავსებისას.

ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ ყოველთვიურად გამოცემა. გამოდის 2004 წლიდან, ახლავს დამატება „ბიზნეს-მაცნე“.

მთლიანი პაკეტი 108 ლარად.

დამატებითი ინფორმაციისათვის დაგვიკავშირდით:
ქ. თბილისი, ძმები კაკაბაძეების ქ. № 22
ტელ.: 92-25-23 ფაქსი: 98-39-30
E-mail: inovacia@caucasus.net
ვებ-გვერდი: www.inovacia.ge