

## ყულაბა

როგორ ვისწავლო  
თანხის დაბოგვა და  
სწორი გადანაწილება?



აპლიკაცია, რომელიც  
გასწავლის

დოგანაწილება





# იდუის აღწერა, შინაარსი

ყუღაბა სპეციალურად სკოლის მოსწავლე ან/და სტუდენტი ახალგაზრდებისთვის შექმნილი აპლიკაციაა, რომელთაც უკვე აქვთ იმის საშუალება, რომ School ან Student ბარათები აიღონ. ბარათის აღების შემდეგ, მათ შეუძლიათ ისინი აპლიკაციაში დაამატონ და ცხოვრება გაიმარტივონ. რაში მდგობარეობს აპლიკაციის მთავარი შინაარსი? "ყუღაბას" რამდენიმე მიმართულება აქვს:



## სასწავლო

"ყუღაბა" აერთიანებს ახალგაზრდებისთვის ყველა მნიშვნელოვან ინფორმაციას ფინანსური განათლების შესახებ - მათთვის შესაბამისი, რელევანტური კონტენტით



## მაღაზია

"ყუღაბის" დახმარებით, ახალგაზრდებს შეუძლიათ აპლიკაციის ონლაინ მაღაზიით ისარგებლონ, სადაც მათთვის საინტერესო პროდუქციაა დამატებული, სხვადასხვა შეთავაზებებით



## დამიზნება

აპლიკაციის დახმარებით, ახალგაზრდებს შეუძლიათ აირჩიონ მიზანი, თუ რისთვის სურთ თანხის დაგროვება და ბოლომდე მიენდნონ "ყუღაბას"

# სასწავლო მიმართულება



სწავლა სულაც აღარაა მოსაწყენი! მარტივი ვიზუალური ეფექტებისა და სწორად შერჩეული, მოკლე მესიჯების დახმარებით, ახალგაზრდები მიიღებენ მნიშვნელოვან ინფორმაციას.

იცოდით, რომ უნივერსიტეტის მოსწავლეების 81% არასწორად აფასებს იმას, თუ რამდენი ხანი დასჭირდებათ სწავლის სესხის გადასახდელად?

მე პირადად, ისევე, როგორც ბევრმა ჩემმა ახალგაზრდა მეგობარმა, არ ვიცოდით ეს ფაქტი და აქამდე არც გვიფიქრია აღნიშნულ პრობლემაზე. უამრავი კვლევა არსებობს ახალგაზრდების, განსაკუთრებით Gen Z-ის წარმომადგენლების ქცევის შესახებ სოციალურ მედიაში, თუმცა, თითოეული მათგანის შინაარსი იგივეა: ჩვენ არ გვიყვარს ვრცელი და ზედმეტად ინფორმაციული ტექსტების კითხვა - გვირჩევნია ნავიკითხოთ/დავინახოთ მოკლე და პირდაპირი მესიჯის მქონე ფრაზა, რასაც შემდეგომ, თავად გავაანალიზებთ და თავად მოვძებნით ჩვენთვის საინტერესო ინფორმაციას.

"ყულაბა" ახალგაზრდების მეგობარი აპლიკაციაა, რომელიც მათზე მორგებული ხერხებით ცდილობს ასერტიულად მიაწოდოს ინფორმაცია, Catchy კონტენტის დანახვის შემდეგ, ყველას აქვს საშუალება, ოფიციალურ წყაროებს და კვლევებს გაეცნოს, რათა თავად გააანალიზონ პრობლემა და მოინდომონ მათი მოგვარება.

# ონლაინ მაღაზიის მიმართულება



შოპინგი აღარაა დამღელი! აპლიკაციის დახმარებით, ახალგაზრდებს შეუძლიათ მათთვის საინტერესო პროდუქცია ონლაინ შეიძინონ და ამასთან ერთად, თანხაც დაზოგონ.

ისევ Gen Z-ის თაობის წევრებს რომ დავუბრუნდეთ, იცოდით, რომ მსოფლიოში მათი 73% მოელის, რომ სხვადასხვა ბრენდები, მათთან კომუნიკაციას სოციალური მედით დაამყარებენ?

უამრავი ონლაინ მაღაზია არსებობს, თუმცა არც ერთი არაა ახალგაზრდებზე მორგებული - ზოგ მათგანში უნდა მიიწერო მესიჯი, რაც ასევე დამაბრკოლებელია, ზოგ მათგანში სულაც არაა ახალგაზრდებისთვის საინტერესო პროდუქცია განთავსებული. სწორედ ამიტომ, "ყულაბის" ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი დანაყოფი ახალგაზრდებისთვის შექმნილი ონლაინ მაღაზიაა, სადაც კატეგორიების მიხედვით (კომიქსები, აქსესუარები, ტექნიკა..) შეუძლიათ პროდუქციის ძიება და შეკვეთის გაფორმება.

შეკვეთის გაფორმებამდე, აპლიკაცია გამოთვლის, რა თანხის გადახდას აპირებს და ასევე დაუნაგარიშებს ახალგაზრდას, მომდევნო დღეებში, აღნიშული დანაკლისის მიხედვით, დაახლოებით რამდენი უნდა დახარჯოს. ამასთან ერთად, "ყულაბა" ურჩევს მომხმარებელს, არსებული ფინანსური მდგომარეობიდან გამომდინარე, დღეს სჯობს ნივთის ყიდვა, თუ მაგალითად 1 თვის შემდეგ?

ამ შესანიშნავ ფუნქციას ისიც ემატება, რომ ბრენდები, ახალგაზრდებს განსაკუთრებულ შეთავაზებებს უკეთებენ.

# "დამიზნების" მიმართულება



თანხის დაზოგვა ასე მარტივი არასდროს  
ყოფილა! თითოეულ მომხმარებელს შეუძლია  
შექმნას მიზანი და დაიწყოს მისთვის  
დაგროვება.

"ყულაბის" მთავარი ფუნქციონალი ისაა, რომ მომხმარებელს საშუალებას აძლევს აირჩიოს მიზანი და შეაგროვოს მისთვის თანხა. მოდით, პრაქტიკული მაგალითი განვიხილოთ:

ნიკა 15 წლის ბიჭია, რომელსაც მშობლები ყოველი თვის დასაწყისში 100 ლარს აძლევენ. თვის ბოლოს, 29 რიცხვში, ნიკას კლასელის, გიორგის დაბადების დღეა. ნიკას სურს, რომ გიორგის TrackPad-ი უყიდოს, რომელიც 25 ლარი ღირს, ხოლო მშობლებისთვის დამატებითი თანხის გამორთმევა არ სურს.

ნიკა, ძალიან მარტივად, "ყულაბაში" შექმნის მიზანს "გიორგის დაბადების დღე", მიუთითებს თვის რომელ რიცხვში სჭირდება თანხა, მიუთითებს თანხის რაოდენობას და აუცილებელ საჭიროებებს, რომელსაც ვერ გამოტოვებს (ტრანსპორტირება, სკოლაში კვება...).

აპლიკაცია ნიკას გამოუთვლის, ყოველდღე რა თანხა უნდა მოათავსოს ყულაბაში, რომ თვის ბოლოს, 25 ლარი ჰქონდეს დარჩენილი, ხოლო ნიკას თანხმობის შემთხვევაში, აღნიშნული თანხა, ყოველი დღის დასაწყისში, ავტომატურად ჩამოეჭრება ბარათიდან. სასურველი თანხის შეგროვების შემდეგ, მისი როგორც ბარათზე უკან დაბრუნება შეეძლება, რათა საჩუქარი იყიდოს, ისე, საშუალება ექნება, პირდაპირ აპლიკაციის ონლაინ მაღაზიაში მოძებნოს სასურველი TrackPad-ი, ფასდაკლებითაც ისარგებლოს და მეგობარიც გაახაროს.

# SWOT

ანალიზი

## ძლიერი მხარეები

- ქართულ ბაზარზე არ არსებობს მსგავსი ანალოგი
- აპლიკაცია აერთიანებს უამრავ ფუნქციას, რომლებიც სხვადასხვა საიტებშია არეულად განთავსებული
- აპლიკაცია ახალგაზრდებს მათთვის გასაგებ და მისაღებ ენაზე ასწავლის ფინანსურ განათლებას
- აპლიკაციის დახმარებით, ახალგაზრდები პრაქტიკაში გამოიმუშავენ დაზოგვისთვის საჭირო უნარებს

## სუსტი მხარეები

- აპლიკაციას სჭირდება მუდმივი მენეჯმენტი, რათა მოხდეს ინფორმაციის განახლება და მომხმარებლებთან კომუნიკაცია

## შესაძლებლობები

- არსებობს აპლიკაციის განვითარების უამრავი გზა: შესაძლოა დაემატოს სხვადასხვა ფუნქციები ახალგაზრდების ინტერესებიდან გამომდინარე
- თუ აპლიკაცია საქართველოში წარმატებული იქნება, შესაძლებელი იქნება, მისი სხვა ქვეყნებში გატანა
- აპლიკაცია ძალიან მარტივად შეიძლება გახდეს კომერციული, მასში განთავსებული პროდუქციისა და რეკლამების ხარჯზე

## რისკები

- აპლიკაციას დასჭირდება ძალიან ძლიერი უსაფრთხოების სისტემა, რათა არ მოხდეს მომხმარებლის ინფორმაციის გატანა
- ახალგაზრდების ქცევა სოციალურ მედიაში თითქმის ყოველ კვარტალში იცვლება, მნიშვნელოვანი იქნება, რომ ტრენდებს აუბას აპლიკაციამ ფეხი, რათა არ გახდეს მოსაწყენი

## შეჯამება:

აპლიკაციას უამრავი ძლიერი მხარე და შესაძლებლობა აქვს, რომლებიც მარტივად "ჯობნიან" სუსტ მხარეებსა და რისკებს. "ყულაბას" წარმატებული მუშაობის შემთხვევაში, ახალგაზრდები არამხოლოდ პრაქტიკულად ისწავლიან დაზოგვას და მიიღებენ თეორიულ ცოდნას, არამედ, შესაძლებელი იქნება მისი გაკომერციულებაც.



## კონკურენტები

აღსანიშნავია, რომ იდეა სრულიად დამოუკიდებელია და არ ეფუძნება არც საერთაშორისო და არც ქართულ მაგალითებს.

არსებობს, უამრავი ქართული ონლაინ მაღაზია (Swoop, Vendoo, Zoommer და ა.შ.) თუმცა, არც ერთი მათგანი არაა კონკრეტულად ახალგაზრდებზე გათვლილი. ამასთან ერთად, არც ერთი მობაილ ბანკინგი არ უზრუნველყოფს "დამიზნების" მსგავს ფუნქციას, რომელიც პრაქტიკასთან ერთად, ასწავლის და საჭირო უნარებს გამოუმუშავებს მომხმარებლებს.

ხოლო ფინანსური განათლების მიმართულებით, მსგავსი, ახალგაზრდებზე მორგებული კონტენტი ძალიან იშვიათია, რომელიც ერთ სივრცეში იქნებოდა გაერთიანებული.

# იდვის განხორციელება

იდვის განხორციელება რამდენიმე მნიშვნელოვანი ეტაპისგან შედგება:

- აპლიკაციის დეველოპმენტი
- პარტნიორების მოძიება
- აპლიკაციის ცნობადობის ზრდაზე ორიენტირებული სოციალური მედიის კამპანია
- გადმოწერების ზრდაზე ორიენტირებული სოციალური მედიის კამპანია

## დეველოპმენტი

	1 კვირ.	2 კვირ.	3 კვირ.	4 კვირ.	5 კვირ.	6 კვირ.	7 კვირ.	8 კვირ.	9 კვირ.	10 კვირ.	11 კვირ.	12 კვირ.	13 კვირ.	14 კვირ.	15 კვირ.	16 კვირ.	17 კვირ.	18 კვირ.	19 კვირ.	20 კვირ.	
დეველოპმენტი																					
ტესტირება																					
ჩაშვება																					

ადამიანური რესურსი	#	თანხა
Project Manager	1	4000GEL
Back-End	2	20000GEL
Front-End	1	8000GEL
UX/UI	1	5000GEL
Design	1	3000GEL
Tester	1	4000GEL
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>44000 GEL</b>

თბილისის ერთ-ერთი ყველაზე პრესტიჟულ დეველოპერულ კომპანიასთან კონსულტაციების შემდეგ გავარკვეე, რომ მსგავსი აპლიკაციის შექმნას ჯამში 20 კვირა 6 ადამიანის რესურსი დასჭირდება. ცხრილებში შეგიძლიათ იხილოთ ბიუჯეტი და სერვისებისთვის საჭირო დრო.

## სოციალური მედია #1

	Facebook																													
Post	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1. Intro	1																													
2. Services			2																											
3. Success Story 1							3																							
4. Partners										4																				
5. Services												5																		
6. Success Story 2														6																
7. Education																														
8. Shop																														
9. Goals																														
10. Success Story 3																														
11. Tips																														
12. Tricks																														
11. General Post																														
12. Download Post																														

Post	Objective(s)	Total \$
#1	Brand Awareness	50\$
#2	Engagement	100\$
#3	Engagement/BA	150\$
#4	Brand Awareness	50\$
#5	Engagement	100\$
#6	Engagement/BA	150\$
#7	Engagement	100\$
#8	Engagement	100\$
#9	Engagement	100\$
#10	Engagement/BA	150\$
#11	App Instals/Eng	1000\$
#12	App Instals	850\$
<b>Total</b>		<b>2800\$</b>

განთავსების დღე  
რეკლამა  
Dark Post

აღნიშნული ბიუჯეტის პირობებში, აპლიკაციას პირველი თვის განმავლობაში დაახლოებით 10 000 ადამიანი გადმოწერს (CPR at App Installs: 0.25\$) ხოლო მოცვა დაახლოებით ორ მილიონიანი იქნება. პირველი თვის ბიუჯეტი სრულად Facebook-ზეა მიმართული და თემები გადანაწილებულია Awareness Raising მიმართულებით.



# შეტამება



## მთავარი კითხვა

რატომ იქნება ეს პროექტი ეფექტური და შედეგიანი დასმული ამოცანის გადასაჭრელად? დარწმუნებული ვარ, ამ კითხვას, უკვე არაერთხელ გაეცა პასუხი, მაგრამ კიდევ ერთხელ რომ აღვნიშნოთ - ახალგაზრდა თაობის ქცევა სოციალურ მედიაში რადიკალურად განსხვავებულია, საჭიროა მათზე მორგებული, უნიკალური კონტენტი.



### კრეატიულობა

"ყულაბა" აპლიკაციაა, რომელიც როგორც ასწავლის, ისე პრაქტიკაში გამოუმუშავებს ახალგაზრდებს დაბოგვისთვის საჭირო და აუცილებელ უნარებს.



### პროცესი

აპლიკაციის შექმნას დაახლოებით 20 კვირა დასჭირდება, საჭირო იქნება სხვადასხვა საფინანსო ორგანიზაციებთან პარტნიორობა და ინტენსიური Social Media კომუნიკაცია სამიზნე აუდიტორიასთან.

ლუკა ზედაშიძე

ტელეფონი: +995 596 07 55 07

ელ.ფოსტა: l.zedashidze@newton.edu.ge

მადლობა

ყურადღებისთვის