

გაყიდვების პროცესები და მათ წინაშე არსებული გამოწვევები ქართული
კომპანიების მაგალითზე

ანა ნოზაძე

*„სამაგისტრო ნაშრომი წარდგენილია ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის,
ტექნოლოგიებისა და განათლების ფაკულტეტზე, მენეჯმენტის მაგისტრის აკადემიური
ხარისხის მინიჭების მოთხოვნის შესაბამისად“*

პროგრამა: მენეჯმენტი

სამეცნიერო ხელმძღვანელი: სალომე დანელია, მოწვეული ლექტორი

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

თბილისი, 2022

განაცხადი

როგორც წარდგენილი სამაგისტრო ნაშრომის ავტორი, ვაცხადებ, რომ ნაშრომი წარმოადგენს ჩემს ორიგინალურ ნამუშევარს და არ შეიცავს სხვა ავტორების მიერ აქამდე გამოქვეყნებულ, გამოსაქვეყნებლად მიღებულ ან დასაცავად წარდგენილ მასალებს, რომლებიც ნაშრომში არ არის მოხსენიებული ან ციტირებული სათანადო წესების შესაბამისად.

ანნა ნოზაძე

05.06.2022

აბსტრაქტი

21-ე საუკუნეში ტექნოლოგიების და სამეწარმეო ინდუსტრიის სწრაფ განვითარებასთან ერთად მნიშვნელოვნად გართულდა გაყიდვების პროცესების ეფექტიანი მართვა. თანამედროვე ბაზრის პირობებში ჩამოყალიბდა კონკურენტული გარემო, სადაც თითოეული კომპანია იბრძვის წარმატებული გაყიდვისთვის. თუმცა, ამავდროულად, ბაზრის დახვეწამ და ახალი შესაძლებლობების გაჩენამ კომპანიებს სწორი მენეჯმენტისა და დაგეგმვის პირობებში წარმატების შანსები გაუზარდა. მნიშვნელოვანია, რომ კომპანიას გააჩნდეს გაყიდვების მკაფიოდ ჩამოყალიბებული სტრატეგია, რომელიც მორგებულია ცვალებად გარემოზე და აყალიბებს გაყიდვების ერთიან ჩარჩოს, უზრუნველყოფს ყველაზე ეფექტურ გაყიდვებს მოცემულ მომენტში.

წარმოდგენილი ნაშრომი ქართული კომპანიების მაგალითზე განიხილავს ბაზარზე გაყიდვების პროცესებს და მათ წინაშე არსებულ გამოწვევებს. კომპანიების საქმიანობის სფეროდან გამომდინარე გაყიდვების წინაშე არსებული გამოწვევები განსხვავდება, თუმცა, მიუხედავად დარგისა, გამოიკვეთა ზოგიერთი საერთო პრობლემა გაყიდვების მიმართულებით.

საკვლევი საკითხის შესწავლამ გვაჩვენა, რომ ქართული კომპანიების წინაშე დგას უამრავი გამოწვევა, რაც ძალიან მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს გაყიდვების შედეგებზე. აღმოჩნდა, რომ ბაზარზე კომპანიების უმეტესობა აწყდება ისეთ პრობლემებს, როგორცაა: გაყიდვების მენეჯერების მოტივაციის ნაკლებობა, ძლიერი კონკურენცია, ადამიანური რესურსის ნაკლებობა, კვალიფიკაციისა და ცოდნის ნაკლებობა და არაეფექტური მარკეტინგი. ეს არის ის ძირითადი გამოწვევები, რომლებიც გამოვლინდა არაერთი ქართული კომპანიის გამოცდილების შესწავლისას. ეს გამოწვევები მნიშვნელოვნად აფერხებს კომპანიების განვითარების პროცესს.

ძირითადი საკვანძო სიტყვები: გაყიდვები, გაყიდვების პროცესებში არსებული გამოწვევები, გაყიდვების შედეგები.

Abstract

In the 21st century, with the rapid development of technology and entrepreneurial industry, the effective management of sales processes has become significantly more difficult. In the modern market conditions, a competitive environment has been formed, where each company is fighting for successful sales. However, at the same time, the refinement of the market and the emergence of new opportunities have increased the chances of success for companies under the conditions of proper management and planning. It is important for the company to have a clearly defined sales strategy that is adapted to the changing environment and establishes a unified sales framework, ensuring the most effective sales at the given moment.

This paper discusses the sales processes in the market and the challenges they face on the example of Georgian companies. Depending on the field of activity of the companies, the challenges faced by sales differ, however, regardless of the field, some common problems in the direction of sales have been identified.

The study of the research question showed us that Georgian companies face a lot of challenges, which have a very significant impact on sales results. It was found that most companies in the market face such problems as: lack of motivation of sales managers, strong competition, lack of human resources, lack of qualifications and knowledge and ineffective marketing. These are the main challenges that were revealed when studying the experience of a number of Georgian companies. These challenges significantly hamper the development process of companies.

Main keywords: sales, challenges in sales processes, sales results.

მადლობა

მადლობას ვუხდის ნაშრომის მომზადებაში გაწეული დახმარებისთვის სამეცნიერო ხელმძღვანელს, მოწვეულ პედაგოგს, ქალბატონ სალომე დანელიას.

მადლობას ვუხდის ჩემს ოჯახის წევრებსა და მეგობრებს მხარდაჭერისთვის.