

ონლაინ გაყიდვების პროცესები და მათ წინაშე არსებული გამოწვევები
ქართული კომპანიების მაგალითზე

მურად ნოზაძე

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

პროგრამა: მენეჯმენტი

სამეცნიერო ხელმძღვანელი: ასოცირებული პროფესორი, ბიზნესის ადმინისტრირების
დოქტორი ირინა გურული

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

თბილისი, 2025

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.

მურად ნოზაძე

06.06.2025

აბსტრაქტი

21-ე საუკუნეში ტექნოლოგიების, სოციალური ქსელების და სამეწარმეო სფეროს სწრაფმა განვითარებამ გარკვეული რისკები და პრობლემები შეუქმნა გაყიდვების ეფექტიან მართვას. თანამედროვე ბაზრის პირობებში თითოეული კომპანია იბრძვის ეფექტიანი გაყიდვებისთვის და საღ კონკურენციას უწევს ერთმანეთს. ჩამოყალიბდა კონკურენტული გარემო, სხვადასხვა პლატფორმების გამოყენებით მეტად გამარტივდა ინფორმირებულობა ამა თუ იმ კომპანიის საქმიანობის მიმართ, შესაბამისად გაყიდვებიც მეტად მომგებიანია თუმცა გაკვეთილი რისკები, ხარჯები და პრობლემებიცაა. მნიშვნელოვანია, რომ კომპანიას გააჩნდეს გაყიდვების მკაფიოდ ჩამოყალიბებული სტრატეგია, რომელიც ადაპტირდება ცვალებად გარემოზე და უზრუნველყოფს ეფექტურ გაყიდვებს მოცემულ მომენტში. წარმოდგენილი ნაშრომი საქართველოში მიკრო და მცირე ბიზნესის მაგალითზე განიხილავს ბაზარზე ონლაინ 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.

ქართულ კომპანიებს საქმიანობის პროცესში არაერთი სერიოზული გამოწვევის წინაშე უწევთ დაპირისპირება, რაც მნიშვნელოვნად აისახება მათი გაყიდვების შედეგებზე. კვლევის შედეგად გამოიკვეთა, რომ მათთვის ძირითად პრობლემებს წარმოადგენს: მარკეტინგზე მომუშავე ტანამშრომელთა კვალიფიკაციის ნაკლებობა, გაყიდვების მენეჯერების მოტივაციის დეფიციტი, მარკეტინგული სტრატეგიების ეფექტურობის პრობლემა და ბაზარზე ძლიერი კონკურენცია. ეს პრობლემები, რომლებიც არაერთი კომპანიის გამოცდილებიდან იკვეთება, მნიშვნელოვან დაბრკოლებებს ქმნის მათი განვითარების პროცესში.

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

Abstract

In the 21st century, the rapid development of technology, social media, and entrepreneurship has introduced certain risks and challenges to the effective management of sales. In the modern market, every company strives for effective sales and competes with others in a fair manner. A competitive environment has been established, and the use of various platforms has significantly simplified the accessibility of information about a company's activities. Consequently, sales have become more profitable. However, certain risks, costs, and challenges remain. It is crucial for a company to have a clearly defined sales strategy that adapts to the changing environment and ensures effective sales at any given moment.

The presented study examines the processes of online sales in the Georgian market and the challenges faced by micro and small businesses. Depending on the field of operation, the challenges in sales vary among companies. However, regardless of the sector, several common issues in sales have been identified.

The study of the research topic revealed that Georgian companies face numerous challenges that significantly impact their sales performance. It was found that most companies in the market encounter issues such as a lack of qualifications and knowledge, low motivation among sales managers, ineffective marketing, and intense competition. These are the primary challenges identified through the examination of the experiences of various Georgian companies. These obstacles considerably hinder the development process of businesses.

Key Keywords: Online Sales, Challenges in Sales Processes, Sales Performance.