



10 ყველაზე დიდი მეწარმეობის ტენდენცია 2022 და 2023 წელს.

ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში, დრამატული შემოდინება იყო მცირე ბიზნესის მფლობელებში და დამწყებ სტარტაპებში. ადამიანები წყვეტენ ტრადიციულ კარიერულ გზებს თავიანთი პროფესიული ოცნებების განსახორციელებლად. პანდემია იყო მთავარი მამოძრავებელი. თუმცა, ბაზრის მრავალმა ტენდენციამ ასევე ხელი შეუწყო მეწარმეობის ამ ზრდას, რომელიც სავარაუდოდ გაგრძელდება 2022 და 2023 წლებში

1. სახლიდან მუშაობა და ჰიბრიდული სამუშაო

დისტანციური მუშაობა ოდესღაც განიხილებოდა, როგორც არჩევანი რამდენიმე ინდუსტრიისთვის. პანდემიამ გამოავლინა, რომ ბევრ ადამიანს შეეძლო წარმატებით ემუშავა სახლიდან, განსაკუთრებით მათ, ვინც IT-თან დაკავშირებულ ბიზნესშია. ამ დღეებში, უამრავი მეწარმე მუშაობს ექსკლუზიურად ან ძირითადად სახლიდან, ისევე როგორც ბევრი სამეწარმეო წამოწყება მცირე სამუშაო ძალებით. ეს სარგებელია მრავალი სტარტაპისთვის. ყოველივე ამის შემდეგ, ის გამორიცხავს ძირითად ხაჯს საოფისე ფართის გადახდის გარეშე. როგორც ითქვა, ბევრი ორგანიზაცია ცდილობს მათი თანამშრომლების ოფისში გადაყვანას. ყველა თანამშრომელს ან ბიზნესის მფლობელს არ სურს დისტანციური მუშაობა, როგორც გრძელვადიანი ვარიანტი. არც დისტანციური მუშაობაა შესაფერისი ვარიანტი ყველა სახის ორგანიზაციისთვის. სწორედ ამიტომ ჩვენ დავინახავთ, რომ ბიზნესის უმეტესობა ჰიბრიდულ სამუშაო მოდელს მიიღებს. თანამშრომლები და კონტრაქტორები შეინარჩუნებენ დისტანციურ ადგილას მუშაობის მოქნილობას. ის ასევე წახალისებს პირად თანამშრომლობას მეტი საძიებო ან პრაქტიკული მუშაობისთვის. პოტენციურად უზრუნველყოფს სარგებელს, ნაკლოვანებების მოხსნის საფუძველზე.

2. მობილური ოპტიმიზაცია

Google-ის კვლევის თანახმად, სმარტფონზე დაინსტალირებული სავაჭრო აპლიკაციების 50% გამოიყენება ყოველკვირეულად მაინც. ასევე მოსალოდნელია, რომ გლობალური სამომხმარებლო მობილურზე დანახარჯი 2025 წლისთვის 728 მილიარდ დოლარს მიაღწევს. კომპანიებს, რომლებსაც სურთ წარმატების მიღწევა ინტერნეტში, უნდა დაიწყონ ან გაზარდონ ინვესტიცია მობილური ოპტიმიზაციაში. მათი ონლაინ მაღაზიების მობილური ვერსია უნდა იყოს მარტივი ნავიგაცია. ის უნდა ასახავდეს დესკტოპის ვერსიის შესაძლებლობებს და იდეალურ შემთხვევაში, თანმიმდევრულად იმუშაოს ორს შორის.

3. მზარდი მრავალფეროვნება სამუშაო ძალაში

მრავალფეროვნება იზრდება სამუშაო ძალაში, როგორც არასდროს. პროფესიონალური და სამეწარმეო სფერო, მაგალითად, მამაკაცებზე აღარ არის დაქვემდებარებული. ქალები

შეადგენენ მუშათა კლასის პროფესიონალებისა და მეწარმე ლიდერების დიდ ნაწილს. უპირატესად დიდი სოციალური ცვლილებების წყალობით.

გარდა ამისა, ბევრ სამეწარმეო კომპანიაში დასაქმებული სხვადასხვა რასის, აღმსარებლობისა და რელიგიური რწმენის მქონე ადამიანების მრავალფეროვანი მუშახელი. მილენიელები უფრო ხშირად ყიდულობენ იმ ადგილებში, სადაც იციან, რომ სათანადოდ მრავალფეროვანია და ეძღვნება სოციალურ სამართლიანობას. უდავოდ არის დიდი აქცენტი მრავალფეროვნებაზე, განსაკუთრებით სამომხმარებლო პერსპექტივიდან. თუმცა, ჯერ კიდევ არსებობს ბრძოლა ბიზნესის და მათი შესაბამისი დაქირავების პრაქტიკის შესაქმნელად, ასევე უფრო მრავალფეროვანი.

ბიზნესები, რომლებიც ჭეშმარიტად მოერგებიან მას:

- შეიმუშავებენ უფრო კარგად მომრგვალებულ გუნდებს.
- გქონდეთ საუკეთესო თანამშრომლების აყვანის უკეთესი შანსი.
- იდეალურ შემთხვევაში, დაეხმარეთ ბიზნეს ლანდშაფტს მართლაც მრავალფეროვანი გახდეს. მაგრამ ისინი, ვინც ამცირებენ მრავალფეროვნებას ან მთლიანად უგულბებლყოფენ მას მოძველებული მიკერძოების სასარგებლოდ, უკან დარჩებიან.

4. ნიშა ბაზრის სერვისი

ამავდროულად, ბევრი კომპანია სპეციალიზირებულია შეთავაზებაში მზარდი ნიშა ბაზრის სერვისები შესთავაზონ. რატომ? მარტივად რომ ვთქვათ, ბევრ ადამიანებს სურთ იყვნენ უნიკალური.

ამიტომ, კომპანიები ცვლიან თავიანთი ბრენდის იდენტობას, სლოგანებს და სთავაზობენ პროდუქტებსაც კი, რათა უზრუნველყონ ნიშა, სპეციალიზებული ნივთები, თავიანთი სამიზნე აუდიტორიისთვის. ამის ნახვა შეგიძლიათ სწრაფი კვების კომპანიებშიც კი, რომლებიც აცხადებენ, რომ მომხმარებელს შეუძლია შეუკვეთოს საკვები "თავის გზაზე".

შეკვეთილი ვარიანტები ახლა თამაშის სახელია. განსაკუთრებით ელექტრონული კომერციის ბიზნესებისთვის ან ონლაინ ბაზრებისთვის, როგორცაა Etsy. მარტივი რამ, როგორცაა თქვენი ელ.ფოსტის მარკეტინგული შეტყობინების მორგება ა მისაღმების პერსონალიზაცია მხოლოდ საბაზისოა. პერსონალიზებული პროდუქტის შესაქმნელად ან თუნდაც სახელის ან ფერის დამატების ვარიანტების არსებობა შეიძლება წარმოუდგენლად ღირებული იყოს. მომხმარებლებს სურთ რაღაც უნიკალური, რაც ადამიანების უმეტესობას არასოდეს მიუწვდება ხელში

5. გიგური ეკონომიკის აწევა

გიგ ეკონომიკა (თავისუფალი ბაზრის სისტემა, რომელშიც დროებითი თანამდებობები საერთოა და ორგანიზაციები ქირობენ დამოუკიდებელ მუშაკებს მოკლევადიანი ვალდებულებებისთვის) გაიზარდა ყველა ამ ტენდენციებთან ერთად. გიგ ეკონომიკა ეყრდნობა წინა ხაზზე ან მუშათა კლასის თანამშრომლებს. ადამიანები გამუდმებით გადადიან გიგიდან გიგზე, ყოველთვის მისდევენ სხვა ხელფასის დღეს და მუშაობენ კლიენტებისთვის თითო სამუშაოზე.

ბიზნესებმა, როგორცაა Uber და DoorDash, დაამტკიცეს ამ ბიზნეს მოდელის მომგებიანობა. ბიზნეს მოდელი, სადაც ისინი ტექნიკურად არავის ასაქმებენ, აკავშირებს დამოუკიდებელ კონტრაქტორებს მომხმარებლებთან.

კარგია თუ არა ეს, რა თქმა უნდა, განხილვის საგანია. მაგრამ არ შეიძლება უარყოფით ის გავლენა, რაც გიგ ეკონომიკამ მოახდინა სამუშაო ძალაზე. თავისუფალი ვებსაიტები, როგორცაა Upwork, მხოლოდ დასაწყისია. ისინი ახლა მოთხოვნილი უნარების მქონე პირებს საშუალებას აძლევენ განახორციელონ საკუთარი თავის რეკლამა, შექმნან ბრენდები და არსებითად მართონ საკუთარი ბიზნესი.

რაც უფრო და უფრო მეტი მუშაკი გრძნობს თავს ძალმოსილად განახორციელოს ახალი მცდელობები, გიგ ეკონომიკის პლატფორმების საჭიროება გაგრძელდება. ამასთან, გაიზრდება მოლოდინი მათგან, ვინც ბერკეტს აყენებს სამსახურისთვის, ასევე გაიზრდება. იზრდება მზაობა, თავი დაანებოს ცუდ სამუშაო პირობებს. ეს ნიშნავს, რომ ამჟამინდელი და განვითარებადი გიგ-ეკონომიკის სერვისები უნდა გააძლიერონ იმაში, თუ როგორ ექცევიან კონტრაქტის მუშაკებს.

6. ფულადი სახსრების გრძელვადიანი დაგეგმვა

უფრო მეტი მეწარმე ეძებს ფულადი სახსრების გრძელვადიან დაგეგმვას მათი ბიუჯეტისთვის. მხოლოდ მზარდი ინფლაცია უბიძგებს მეწარმეებს, უზრუნველყონ მათი ნაღდი ფულის გადახდისუნარიანობა და სტაბილურობა. ეს მოიცავს ინვესტირებას გრძელვადიანი ზრდის ინიციატივებში ან ბიზნესთან დაკავშირებულ საქონელში. მიუხედავად იმისა, რომ ეს შეიძლება იყოს წინასწარი ღირებულება, იგი ხელს უწყობს გრძელვადიან სტაბილურობას და აზღვევს მზარდი ხარჯებისგან. ეს სიცოცხლის დაზღვევის პოლისის გაფორმების მსგავსია. რაც მოითხოვს, რომ ინდივიდებმა თავიდან გადაიხადონ მეტი, მაგრამ დაზოგონ ფული ასაკთან ერთად. ამ მიზნით, უამრავი სამეწარმეო კომპანია ახორციელებს ინვესტიციას თავის თანამშრომლებში, საპენსიო პაკეტებში და ა.შ. როგორც ბონუსი, ეს ასევე იდეალურია საუკეთესო ნიჭის მოსაზიდად ინდუსტრიებში

7. გამოწერაზე დაფუძნებული ბიზნესები

აბონენტებზე დაფუძნებული ბიზნესი აფეთქდა პანდემიის გამო. როდესაც „ლოქდაუნი“ დაიწყო 2020 წელს, ბევრმა ადამიანმა თავდაპირველად უსაფრთხოების მიზნით მიმართა ამ ონლაინ შესყიდვებს. McKinsey-ის ბოლო კვლევის თანახმად, მყიდველების 49% ამჟამად იყენებს გამოწერის სერვისს. თუმცა, დამატებითი მოხერხებულობა, სავარაუდოდ, გააგრძელებს მუდმივი ზრდის სტიმულირებას.

ამ ბიზნესში, კლიენტები იშვიათად ყიდულობენ ან პირდაპირ ფლობენ პროდუქტებს ან სერვისებს, რომლებსაც იყენებენ. თუმცა, ისინი იღებენ მუდმივ მენეჯმენტის მხარდაჭერას, ტექნიკურ დახმარებას და სხვა სარგებელს კომპანიის მუდმივი ზედამხედველობის გამოწერით. ის ნივთები, რომლებსაც ისინი ფლობენ, ჩაკეტილია ყოველთვიურ წევრობაში, რომელიც შეიძლება მოიცავდეს ექსკლუზიურ ნივთებს, ფასდაკლებებს და ა.შ. ისინი შეიძლება დაიყოს გამოწერების სამ ტიპად: შევსება, დამუშავება და წვდომა. ის მოიცავს სტრიმინგ სერვისებს, SaaS კომპანიებს და უფრო ტრადიციულ ფიზიკურ საცალო ნივთებს, როგორცაა საკვები, სილამაზე და ტანსაცმელი.

გამოწერაზე დაფუძნებული ბიზნესი მოდელის ადაპტაცია არის მთავარი აქცენტი ჩამოყალიბებული ბიზნესების უმეტესობისთვის, რომლებიც წინ მიიწევენ. თანმიმდევრული შემოსავალი, უკეთესი ჩართულობა და ბრენდის ლოიალობა და მომხმარებელთა გაზრდილი ღირებულება ყველა მთავარი უპირატესობაა. თუმცა, ნამდვილად ეფექტური იქნება ინვესტიცია შესანიშნავ სერვისსა და ონლაინ ინფრასტრუქტურაში

8. ეკოლოგიურად სუფთა ბიზნეს პრაქტიკა და პროდუქტები

ათასწლოვანი და ახალგაზრდა მყიდველები სულ უფრო მეტად ზრუნავენ პლანეტის ჯანმრთელობაზე. ისინი ყიდულობენ ბრენდებს, რომლებიც აჩვენებენ ეკოლოგიურ კეთილგანწყობას ან პრაქტიკაში იყენებენ მწვანე პროდუქტის წარმოების სტანდარტებს.

მეწარმეები ყურადღებას აქცევენ ამ ბიზნეს ტენდენციებს და თავს უძღვნიან თავიანთი კომპანიების ხელახლა გამოგონებას, რათა იყვნენ უფრო ეკოლოგიურნი. ამან შეიძლება მოითხოვოს ისეთი ცვლილებები, როგორცაა:

- საქმიანი პარტნიორობის აუდიტი და კორექტირება.
- ინვესტიცია მწვანე ინიციატივებში ოფისისთვის, როგორცაა მზის პანელები ან ემისიის სტანდარტები.
- მოგების ნაწილის შემოწირულობა მწვანე ინიციატივებისა და არამომგებიანი ორგანიზაციებსთვის.
- თანამშრომლების სტიმულირება მონაწილეობისთვის.

გაითვალისწინეთ, რომ თქვენ არ გჭირდებათ ყველა ამ ცვლილების შეტანა ერთ დამეში. თუმცა, ღირს იმის გარკვევა, თუ როგორ უნდა მოხდეს ამ პრაქტიკის ინტეგრირება თქვენს ბიზნესში მომდევნო ხუთი წლის განმავლობაში. მომხმარებლები იწყებენ უფრო მეტ ზრუნვას და ეკოლოგიურად სუფთა პრაქტიკა აქ დარჩება

9. სოციალური კომერცია

სოციალური კომერცია არის ის, სადაც ბიზნესი ყიდის პროდუქტებს პირდაპირ სოციალურ მედიაში და ის გაიზარდა 89,4 მილიარდი დოლარის ბაზარზე. პროდუქტის ან ბრენდის აღმოჩენა, მოძიება, პოტენციური ჩართვა მიკროინფლუენსერებთან და საბოლოოდ შექმენა. ეს ყველაფერი კეთდება სოციალური მედიის პლატფორმებზე.

ის შექმნილია იმისთვის, რომ აღმოფხვრას უთანხმოება თქვენს მომხმარებლებთან და იმყოფებოდეს იქ, სადაც ისინი ყველაზე მეტად არიან დაკავებული. თუმცა, ხშირად არსებობს კონკრეტული მოთხოვნები მონაწილეობისთვის, რაც იმას ნიშნავს, რომ თქვენ დაგჭირდებათ თქვენი სოციალური მიმდევრების გაზრდა. ამან შეიძლება მოითხოვოს მეტი ფოკუსირება სოციალურ მედიაზე, როგორც თქვენი ციფრული მარკეტინგის სტრატეგიის ნაწილი.

საბედნიეროდ, ეს არის ინვესტიცია, რომელიც სავარაუდოდ ანაზღაურდება. მოსალოდნელია, რომ ეს ბაზარი 2025 წლისთვის 735 მილიარდ დოლარს გადააჭარბებს. სულ უფრო მეტი ადამიანი იყენებს სოციალურ ქსელს პროდუქტის კვლევისთვის. გარდა ამისა, თუ გასურთ ახალგაზრდა აუდიტორიის მოზიდვა, სოციალური მედია საუკეთესო ადგილია

10. კრიპტო მიღება

კრიპტოვალუტა განვითარდა მოკლევადიანი მოდის მიღმა. ბიტკოინი და სხვა კრიპტო მონეტები ახლა წარმოუდგენლად პოპულარულია მათი გაყიდვისა და ყიდვის სიმარტივის წყალობით. ახლა უფრო მეტი კომპანია, ვიდრე ოდესმე, იღებს კრიპტოვალუტებს თავიანთ ონლაინ მაღაზიებში. ამას აქვს რამდენიმე მნიშვნელოვანი უპირატესობა, მათ შორის:

- ფულის მიღების შესაძლებლობა მსოფლიოს ნებისმიერი ადგილიდან
- ვალუტების შენახვის შესაძლებლობა, რომელსაც არ აკონტროლებს ეროვნული მთავრობა ან საბანკო სისტემა
- ონლაინ მაღაზიაში მეტი მომხმარებლის მიღების შესაძლებლობა

ყველა ამ სარგებელს შეუძლია კრიპტო ტოკენები ძალიან მიმზიდველი გახადოს ელექტრონული კომერციის საწარმოებისთვის. ბიზნესი ზოგადად მეტ ფულს შოულობს, რადგან ისინი სთავაზობენ გადახდის მეტ მეთოდს. ასე რომ, ეს ტენდენცია, სავარაუდოდ, გაგრძელდება, უფრო მეტი ვარიანტის გაჩენით, რამდენიმე წლის განმავლობაში. ერთადერთი მნიშვნელოვანი ნაკლი, რომელიც გასათვალისწინებელია არის გადახდის ამ მოდელის გაძლიერებული სახელმწიფო კონტროლი, რამაც შეიძლება ხელი შეუშალოს მიღებას