

ბიზნესმოდელები სოფლად ბიზნესის განვითარებისთვის

იდეები ინსპირაციისთვის

მომზადებულია შემდეგი მუნიციპალიტეტებისთვის: ხულო, ქედა, ბორჯომი, ახალქალაქი, თეთრიწყარო, ყაზბეგი, ლაგოდეხი, დედოფლისწყარო

სარჩევი

1. კვება და ვაჭრობა.....	6
1.1 ღვინის ბარი და მაღაზია.....	6
1.2 გზისპირა სწრაფი კვების ობიექტი	7
1.3 Pop-up (ბუნებაში გამართული) სადილი მზის ჩასვლისას	8
1.4 ქართული ქოხი.....	9
1.5 ლუდის ბარი	11
1.6 ადგილობრივი/ქართული სამზარეულო.....	12
1.7 სუვენირების მაღაზია გერგეთთან ახლოს / სტეფანწმინდის ცენტრში	13
1.8 რესტორანი ულამაზესი ხედით	14
1.9 ღამის ბარი.....	16
1.10 ხინკლის მასტერკლასი.....	17
1.11 ლაშქრობის აღჭურვილობის გაქირავება	19
1.12 აგროტურიზმი გურმანებისთვის.....	20
1.13 ტრადიციული ქართული სადამო	21
1.14 სადილი ვენახში	23
1.15 მულტი სერვის ჰაბი.....	24
1.16 ლუდის ბაღი ასურეთში	26
1.17 საერთო სამუშაო სივრცე	27
2. თავგადასავლები, გართობა და ღონისძიებები.....	30
2.1 ცხენზე ჯირითი	30
2.2 ველოსიპედის გაქირავება (სამთო ბაიკინგი, ტრეკინგი, ველო პარკი, ველო ტურები და ველო კროსები).....	31

2.3 თოვლის ველოსიპედი და თოვლის ფეხსაცმელი (snowshoes).....	33
2.4 ზიპლაინი და თოკების პარკი.....	35
2.5 ცხვარში გასეირნება.....	37
2.6 კლდეზე ცოცვა.....	39
2.7 სამთო მოტოციკლი.....	40
2.8 სათავგადასავლო მოედანი	41
2.9 სერფინგის (ნიჩბით) და ნაკების ტურები	42
2.10 სნოუტუბინგი.....	44
2.11 ვარსკვლავებზე დაკვირვება.....	45
2.12 თევზაობის გამოცდილება	46
2.13 Via ferrata.....	48
2.14 ჯომარდობა მდინარეზე	49
2.15 თავგადასავალი სნოუმობილით.....	50
2.16 ტრადიციული ქართული ორთაბრძოლა.....	52
2.17 მიტოვებული სოფლის მითიური ტურები	54
2.18 მუსიკალური ფესტივალი	55
2.19 დისკ გოლფი.....	56
2.20 საქორწინო ადგილი.....	57
2.21 ყინულზე ცოცვა	58
2.22 მაგიდის ფეხბურთი და სხვა.....	60
2.23 მთიდან დაშვება.....	61
2.24 საზაფხულო ტუბინგი.....	63
2.25 ფრინველებზე დაკვირვება	64
2.26 მშვილდოსნობა.....	65

2.27 მუსიკალური და ვიზუალური ფესტივალი	67
2.28 ზიპლაინები.....	68
2.29 „მულტი პიჩი “	69
2.30 საჰაერო ბურთით ფრენა	71
2.31 იოგა და მედიტაცია.....	72
2.32 ზღაპრული ქვეყანა.....	73
2.33 პეინტბოლი.....	75
2.34 თევზაობა	76
2.35 ღვინო - ცოდნისა და სიამოვნების მიღება	77
2.36 Burricleta - ღვინის ტურები (ენოტურიზმი)	79
2.37 ჩანჩქერზე ასვლა	80
2.38 სასროლი მოედანი მშვილდოსნობისთვის	81
2.39 ATV ტურები.....	83
2.40 ჯიპ-ტურები.....	84
2.41 ველურ ბუნებაზე დაკვირვება.....	86
2.42 არქეოლოგიური ტურები	87
2.43 სროლის მოედანი	88
2.44 ფოტო ტურები	89
2.45 ვირებით გასეირნება ბავშვებისთვის	91
2.46 ტრიატლონი თქვენს რეგიონში	92
2.47 წყლის მოტოციკლი და წყლის ტუბინგი.....	93
3. განთავსება	94
3.1 სახლები ხეზე	95
3.2 იოგას ფერმა და ველური ბუნება	96

3.3 კემპინგი	97
3.4 საცხოვრებელი უდაბნოში.....	99

1. კვება და ვაჭრობა

1.1 ღვინის ბარი და მაღაზია

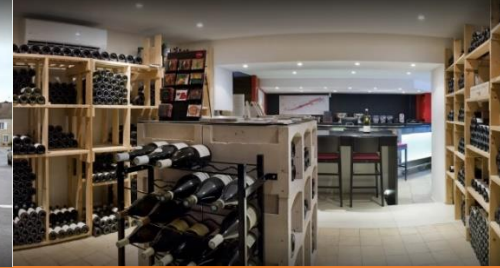
ძირითადი პარტნიორები ღვინის მწარმოებლები და დისტრიბუტორები, (მაგ. მესხური ღვინო) ადგილობრივი მხატვრები და მუსიკოსები ღონისძიებებისთვის კვების მიმწოდებლები, ძირითადად სტუმრებისთვის საჭმლის მომზადებისთვის ტურისტული კომპანიები და სასტუმროები	ძირითადი აქტივობები ტურისტულ ადგილას მდებარე ქონების მონახვა (მაგ. ბორჯომის პარკთან) და მისი თანამედროვე მიმზიდველი დიზაინის განახლება / მოწყობა საჭირო აღჭურვილობის შეძენა (მაგ. მაგიდები და სკამები, დახლი, ღვინის ბოთლების სათავსო და ა.შ.) ღვინის მწარმოებლები და დისტრიბუტორები პერსონალის დაქირავება სხვადასხვა ღონისძიების მოწყობა და შეთავაზება ოპერაციების მართვა: მიწოდებისა და ინვენტარის მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის მენეჯმენტი ძირითადი რესურსები ხარისხიანი ღვინის მომწოდებლები შენობის კარგი ადგილმდებარეობა და დიზაინი კვალიფიციური პერსონალი და ღვინის ცოდნა გარე ტერიტორია იქნება აქტივი	შეთავაზებული ღირებულება ავთენტური დიზაინი ქართული ღვინის დეგუსტაცია, რომელიც ამ რეგიონში არ არის ხელმისაწვდომი ცოცხალი მუსიკა და ღონისძიებები	სამომხმარებლო ურთიერთობები ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. ripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და ა.შ. კავშირი საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) მიწოდების არხები ონლაინ შეძენის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურიზმი ადგილობრივი მოსახლეობა (ახალგაზრდობა) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურისტული სააგენტოები კორპორატიული (პერსონალის ღონისძიებები)
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: ქონება, დიზაინი და გაუმჯობესებები ქონების ქირაობა (ხილული კომერციული ფართი) საბრუნავი კაპიტალი: მომარაგებული ღვინისა და საკვების ღირებულება პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ღვინის გაყიდვები მაღაზიიდან ღვინის გაყიდვები ბარიდან შემოსავლები ღონისძიებებიდან (ღვინის დეგუსტაცია, მასტერკლასები) კორპორატიული წვეულებები და საღამოები	

ღონისძიების ხარჯები

ინსპირაცია:

PULIGNY-MONTRACHET – CAVEAU DE PULIGNY-MONTRACHET, ბურგუნდია, საფრანგეთი

<http://www.caveau-puligny.com/>



1.2 გზისპირა სწრაფი კვების ობიექტი

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ფერმერები, საკვები ნედლეულის მომწოდებლები მაღალი ხარისხის რესტორნისა და სამზარეულოს აღჭურვილობის მწარმოებლები / დისტრიბუტორები სტანდარტული პროდუქტებისა და	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: კარგი მდებარეობის მქონე ქონების / მიწის მოძიება და მშენებლობა / რემონტი მიმზიდველი თანამედროვე დიზაინით რესტორნის პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი რეგულარული: წყაროების მომარაგება, ლოგისტიკისა და საწყობის მენეჯმენტი, ხარისხის	შეთავაზებული დირექტული სტანდარტული სწრაფი კვების რესტორანი (მაგალითად: ყიდის გემრიელ ბურგერებს და სნექებს), რომელიც სტუმრებს სთავაზობს სწრაფ და	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმა, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები ადგილობრივი მოსახლეობა
---	---	---	--	--

მასალების მომწოდებლები	კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის ტრენინგი	კომფორტულ მომსახურებას, გზისპირზე მაგ. ქალაქ ბორჯომის სიახლოვეს	არხები POS ადგილზე B2B გაყიდვები ონლაინ დაჯავშნის შესაძლებლობა
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ქონების რემონტი და კეთილმოწყობა საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის ღირებულება (თუ იჯარით აღებულია) მომარაგებული საკვების ღირებულება პერსონალის ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები ინდივიდუალური სტუმრები და ოჯახები დღესასწაულები (მაგალითად, დაბადების დღეები და ა.შ.)
ინსპირაცია: LANDZIET COMPANY, AUSTRIA https://landzeit.at/restaurants			



1.3 Pop-up (ბუნებაში გამართული) სადილი მზის ჩასვლისას

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი რესტორნები და სასტუმროები აღჭურვილობის და ავეჯის მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები ობიექტების შერჩევა (ველურ ბუნებაში) სადაც მოთხოვნის შემთხვევაში შესაძლებელია მზის ჩასვლისას სადილის ორგანიზება ობიექტების მომზადება	შეთავაზებული ღირებულება უნიკალური რომანტიული გამოცდილება წყვილებისა და ჯგუფებისთვის	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: Facebook, TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: წყვილები და მეგობრები
--	---	--	---	---

სატრანსპორტო კომპანიები (მაგალითად: VWDs)	ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ საჭირო ინსტალაციების შესყიდვა პარტნიორობაზე შეთანხმება საკვების მწარმოებლებთან საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	ბუნებაში, სასიამოვნო სადილი მზის ჩასვლისას	
	ძირითადი რესურსები კარგად შერჩეული ლოკაციები მომსახურე პერსონალი ინსტალაციების პაკეტი: მაგიდები, სკამები, სამზარეულოს ჭურჭელი, განათება და სხვა		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები;
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: აღჭურვილობის შესყიდვა მარკეტინგული კამპანია სხვა: პერსონალის ხელფასები, საკვების ფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ წყვილზე ერთ შერჩეულ სადილის პაკეტზე
ინსპირაცია: SUNSET DINNER - MATTERHORN GLACIER PARADISE, SWITZERLAND https://www.zermatt.ch/en/media/tickets/sunset-dinner-matterhorn-glacier-paradise			





1.4 ქართული ქოხი

ძირითადი პარტნიორები	ძირითადი აქტივობები		მომხმარებელთან ურთიერთობა	
----------------------	---------------------	--	---------------------------	--

სამშენებლო კომპანიები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატიყო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) ან კერძო მესაკუთრეები იჯარის ორგანიზებისთვის საკვების და სასმელის მომწოდებლები	ობიექტის შერჩევა და ქოხის დიზაინი მშენებლობა და აღჭურვილობის შესყიდვა და ინსტალაცია ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) უსაფრთხოების ინსტალაციები საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალეების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა ქოხის მშენებლობა და აღჭურვილობის უზრუნველყოფა ხარისხიანი საკვები და სასმელი კვალიფიციური პერსონალი	შეთავაზებული ღირებულება მყუდრო, სასიამოვნო სივრცე სტუმრებისთვის შესანიშნავი კერძები	ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; შესვლა	მომხმარებლის სეგმენტები საგალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ქოხის მშენებლობა და მოწყობა ნიჩბები და აღჭურვილობა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი სასმელზე და საკვებზე, სეზონის მიხედვით	

ინსპირაცია:
BERGGASTHOF ENZIANHÜTTE, AUSTRIA
<http://www.berggasthof-zellamsee.at/>



1.5 ლუდის ბარი

ძირითადი პარტნიორები (იჯარის შემთხვევაში) საიჯარო ქონების მფლობელი მუსიკალური ჯგუფები ლუდის მწარმოებელი წამყვანი კომპანიები საქართველოში, რომლებსაც შეუძლიათ ლუდის მოწოდება საკვების და სხვა სასმელების მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები კარგ ადგილას მდებარე ქონების მოძიება ქონების რემონტი თანამედროვე, მიმზიდველი დიზაინით მუსიკალური ბენდის აყვანა თანამშრომლების აყვანა	შეთავაზებული ღირებულება მყუდრო და ხალხმრავალი ადგილი, ცოცხალი მუსიკა და კლასიკური ფაბის მუსიკა, კარგი ლუდი და ხარისხიანი მომსახურება	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები შენობის დიზაინი და გაუმჯობესება იჯარის გადასახადი (იჯარის შემთხვევაში) მიწოდებული ლუდის, სასმელის და სხვა საკვების ღირებულება თანამშრომლების ხელფასი და მოწვეული ბენდი			შემოსავლის წყაროები სასმელის და საკვების გაყიდვა კორპორატიული წვეულებები და საღამოები	
ინსპირაცია: PUB MONT FORT, SWITZERLAND https://pubmontfort.com/				



1.6 ადგილობრივი/ქართული სამზარეულო

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ფერმერები, სურსათის, ნედლეულის მომწოდებლები მწარმოებლები/დისტრიბუტორები მაღალი ხარისხის რესტორნის და სამზარეულოს აღჭურვილობა სტანდარტული პროდუქტების მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები ერთგვარადი: ქართული დელიკატესების მენიუს შედგენა კარგი ადგილის მოძიება და მშენებლობა თანამედროვე დიზაინით რესტორნის პერსონალის აყვანა და ტრენინგი რეგულარული: წყაროების მომარაგება, ლოგისტიკისა და საწყობის მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის ტრენინგი ძირითადი რესურსები შესაფერისი ადგილმდებარეობა და ფინანსური მხარდაჭერა შერჩეული სწრაფი კვების ქსელის სტანდარტების შესაბამისად	შეთავაზებული ღირებულება სტანდარტული რესტორანი, რომელიც სთავაზობს ადგილობრივ/ქართულ კერძებს, რესტორნების ქსელის შექმნის მიზნით	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან არხები ადგილზე POS B2B გაყიდვები ონლაინ ჯავშნის შესაძლებლობა	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები ადგილობრივი მოსახლეობა
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები:			შემოსავლის წყაროები ინდივიდუალური სტუმრები და ოჯახები ერთ კერძზე/სასმელზე	

ქონების მოწყობა და გაუმჯობესება
 საბრუნავი კაპიტალი:
 იჯარის ღირებულება (თუ იჯარით არის აღებული)
 მიწოდებული საკვების ღირებულება
 თანამშრომლების ხელფასები
 ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა

ინსპირაცია:

TIROLEAN INNS & RESTAURANTS, AUSTRIA

<https://www.tyroleaninn.com/>



1.7 სუვენირების მაღაზია გერგეთთან ახლოს / სტეფანწმინდის ცენტრში

ძირითადი პარტნიორები საიჯარო ქონების მესაკუთრე (იჯარის შემთხვევაში) სუვენირების მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები კარგი მდებარეობის მქონე ობიექტის მოძიება რემონტი თანამედროვე, მიმზიდველი დიზაინით თანამშრომლების აყვანა	შეთავაზებული ღირებულება ხელნაკეთი და სხვა სუვენირები	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები: (წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები
---	--	---	--	---

	ძირითადი რესურსები ტერიტორია და გარემონტებული შენობა კვალიფიციური პერსონალი		არხები ოფლაინ: ადგილზე შეძენა	კორპორატიული დონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები იჯარის გადასახადი (თუ იჯარით არის აღებული) სუვენირების ხარჯი თანამშრომლების ხელფასები მოწვეული მუსიკალური ბენდი			შემოსავლის წყაროები სუვენირების სახეობის მიხედვით	
ინსპირაცია: SOUVENIR LINDA, AUSTRIA https://souvenir-linda-zillertal-tyrol.at/startseite-1/produkte				
				

1.8 რესტორანი ულამაზესი ხედით

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ფერმერები, სურსათის, ნედლეულის მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: კარგად მდებარე ქონების / მიწის მოძიება და მიმზიდველი	შეთავაზებული დირექტულება პრემიუმ ხარისხის	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები
--	---	---	--	--

მაღალი დონის სარესტორნო და სამზარეულო აღჭურვილობის მწარმოებლები/დისტრიბუტორები სტანდარტული პროდუქტების მომწოდებლები	თანამედროვე დიზაინის ქონების მშენებლობა / რემონტი რესტორნის პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი რეგულარული: მარაგების შექმნა, ლოგისტიკისა და საწყობის მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის ტრენინგი	რესტორანი, სადაც სტუმრებს შეუძლიათ დატკბნენ ჩრდილოეთ კავკასიონის მთების და ხეობების ულამაზესი ხედებით და მიიღონ ხარისხიანი, სწრაფი და კომფორტული მომსახურება, ქვეშეთი - კობის გზაზე	კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან	შიდა ტურისტები ადგილობრივი მოსახლეობა
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტი, მოწყობა და გაუმჯობესება საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) მოწოდებული სურსათის ხარჯი თანამშრომლების ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები ინდივიდუალური სტუმრები და ოჯახები დღესასწაულები (მაგალითად: დაბადების დღეები და სხვა)	
ინსპირაცია: ALBERGO MOUNTAIN RESTAURANT, AUSTRIA https://www.albergo.at/				



1.9 ღამის ბარი

ძირითადი პარტნიორები საკვების / სასმელის მომწოდებლები განათების და ხმის სისტემების მწარმოებლები / დისტრიბუტორები სტანდარტული ბარის / ღამის კლუბის რესურსების მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: კარგად განთავსებული ქონების / მიწის მოძიება და ქონების მშენებლობა / რემონტი თანამედროვე მიმზიდველი ღამის კლუბის / ბარის დიზაინით რესტორნის პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი სპეციალური ღონისძიებების მასპინძლობა (თბილისის ღამის კლუბების სტუმრები, მუსიკოსები) რეგულარული: მარაგების შექმნა, ლოგისტიკისა და ღონისძიებების მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი	შეთავაზებული დირექტულება სალამოს, სტუმრების სოციალიზაციის, გართობისა და დასვენების ადგილი სტეფანწმინდაში	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები: (ძირითადად ახალგაზრდები) შიდა ტურისტები, ძირითადად ახალგაზრდები)
---	---	--	---	--

	ძირითადი რესურსები შესაფერისი ადგილმდებარეობა და ფინანსური მხარდაჭერა შერჩეული სწრაფი კვების ქსელის სტანდარტების შესაბამისად		არხები ადგილზე POS ონლაინ დაჯავშნის შესაძლებლობა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ქონების რემონტი და კეთილმოწყობა აღჭურვილობა: განათება და ხმა საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) მიწოდებული სასმელების / საკვების ღირებულება თანამშრომლების ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები ჯგუფები და ინდივიდუალური მოგზაურები, მეგობრების ჯგუფები, რომლებიც იხდიან შესვლის სიმბოლურ გადასახადს (მაგ. 10 ლარი) და ბარის გაყიდვებიდან მიღებული შემოსავალი (ძირითადად ალკოჰოლური სასმელები)	
ინსპირაცია: OFF PISTE BAR APRÉS SKI BAR & NIGHT, AUSTRIA http://offpistebars.com/				
				

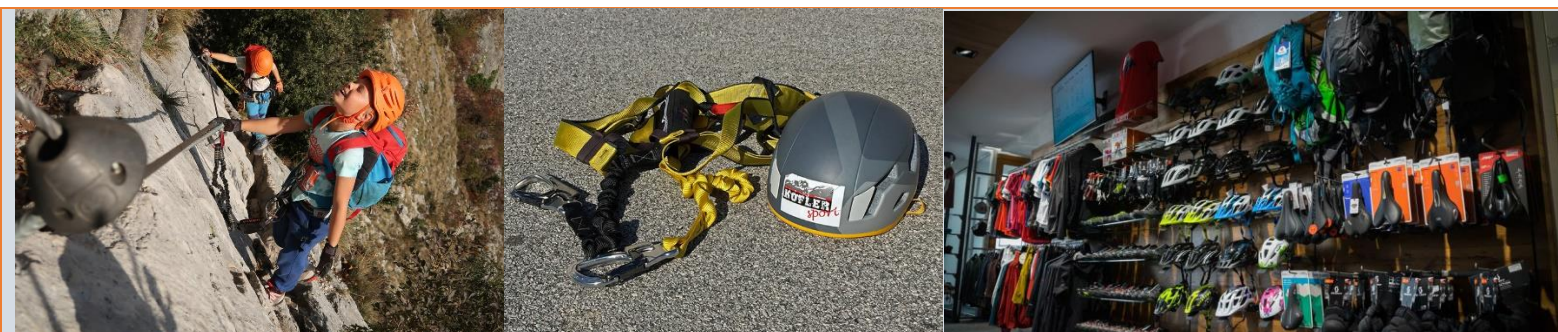
1.10 ხინკლის მასტერკლასი

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ფერმერები, სურსათის, ნედლეულის მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი:	შეთავაზებული ღირებულება ტრადიციული „მოხეური“	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები
--	--	--	--	--

ტურ სააგენტოები მასტერკლასის სერვისის მომწოდებლები თბილისიდან	ობიექტის მომზადება, ავთენტური გამოცდილებისთვის დიზაინის შექმნა სასესიო მოდულების მომზადება მომსახურების შექმნა + (მაგალითად: დასამახსოვრებელი, პატარა რეგულარული: მაგარების შექმნა, კლასის მენეჯმენტი, ხარისხის და სურსათის უვნებლობის კონტროლი, მარკეტინგი	ხინკლის მომზადების გამოცდილება სასმელთან ერთად, ყაზბეგში მოგზაურობის გემოს შესაგრძნობად	კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მიდა ტურისტები
	ძირითადი რესურსები სამზარეულოს ჭურჭელი, მასალები სემინარისთვის		არხები ადგილზე POS B2B გაყიდვები ონლაინ დაჯავშნის შესაძლებლობა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: სასწავლო სესიის მოწყობა საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) ინგრედიენტების ღირებულება მარკეტინგის ხარჯი			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ადამიანზე ერთ სესიაზე	
ინსპირაცია: DUMPLINGS COOKING EXPERIENCE, POLAND https://www.airbnb.co.in/experiences/514333				
				

1.11 ლაშქრობის აღჭურვილობის გაქირავება

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის კლდეზე საცოცი აღჭურვილობის პროვაიდერები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, და სხვა) ან კერძო მფლობელები მაღაზიის იჯარის ორგანიზებისთვის პროფესიული ასოციაციები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ტრენინგს და სერტიფიცირებას სფეროში (მაგალითად: საქართველოს სამთო გამყოლობა ასოციაცია) სამთო გამოცდები	ძირითადი აქტივობები მაღაზიის ტერიტორიის შერჩევა და რემონტი / განახლება აღჭურვილობის შესყიდვა გაქირავებისთვის ობიექტის მოვლა შენახვა გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული ღირებულება ლაშქრობისთვის აღჭურვილობის დაქირავება ადგილზე ,ყაზბეგის მთაზე ან სხვა ადგილებში ასასვლელად, არ არის საჭირო ყველა მძიმე მასალის ყაზბეგის რაიონში გადატანა	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: მაღაზიის მოწყობა თოკების და სპეციალური აღჭურვილობის შეძენა შემდგომი გაქირავებისთვის მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები	შემოსავლის წყაროები გადასახადი აღჭურვილობის გაქირავებაზე / აღჭურვილობის ნაკრებზე			
ინსპირაცია: KOFER SPORT, SLOVENIA https://www.kofer-sport.si/en/equipment-rental-mojstrana-kranjska-gora/rent-ferata-set-maintenance-equipmnet/				



1.12 აგროტურიზმი გურმანებისთვის

ძირითადი პარტნიორები სამშენებლო კომპანიები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, და სხვა) ან კერძო მფლობელები იჯარის ორგანიზებისთვის ან საკუთრების შესყიდვისთვის ტურ სააგენტოები და ტურიზმის სერვისის პროვაიდერები ახლომდებარე ადგილებიდან	ძირითადი აქტივობები ადგილის შერჩევა, მშენებლობა და დიზაინი მშენებლობა და აღჭურვილობის შესყიდვა, მონტაჟი მოხმარების 60% -ის წარმოება. ჩვენი ხილის და ბოსტნეულის მოყვანისას არ გამოიყენება რაიმე არაორგანული ნივთიერება თაფლის წარმოება სამზარეულო კლასის მოწყობა „ფერმაში დახმარების“ კლასის მოწყობა სასეირნო და ველო ტურების დაგეგმვა ახლომდებარე ტყეებში ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience -ით) უსაფრთხოების ინსტალაციები საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალბების შესრულება	შეთავაზებული ღირებულება პრემიუმ ხარისხის აგრო ტურის გამოცდილება	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული დონისციების ორგანიზატორი კომპანიები
--	---	---	---	---

	ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა ფერმის და აღჭურვილობის დიზაინი და რემონტი საკვების და სასმელის ხარისხი კვალიფიციური პერსონალი		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; შესვლა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ფერმის სახლის მოწყობა თაფლის და დამატებითი პროდუქტების/მომსახურებების წარმოების ხარჯები მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ოთახზე/საკვებზე/სასმელზე სეზონის მიხედვით	
ინსპირაცია: DUE PAPAVERI, ITALY http://www.duepapaveri.com/welcome				



1.13 ტრადიციული ქართული სადამო

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ფერმერები, სურსათის, ნედლეულის მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: კარგად მდებარე ქონების / მიწის მოძიება და მიმზიდველი ტრადიციული დიზაინის	შეთავაზებული ღირებულება ავთენტური ქართული გართობის	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი:
---	---	--	---	--

ადგილობრივი ფოლკლორული მუსიკა, მომღერლები ტრადიციული ქართული ტანსაცმლის და ქართული სუფრის ატრიბუტების მომწოდებლები მაღალი ხარისხის სარესტორნო/სამზარეულო აღჭურვილობის მწარმოებლები/მომწოდებლები სტანდარტული პროდუქტების და რესურსების მომწოდებლები	ქონების მშენებლობა / რემონტი საღამოს პროგრამების ორგანიზება, რომელიც მოიცავს ცეკვებს, სიმღერებს, მუსიკას და სხვა გასართობებს, სადაც სტუმრებს შეუძლიათ მონაწილეობა რესტორნის პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი რეგულარული: წყაროების მომარაგება, ლოგისტიკისა და საწყობის მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის ტრენინგი	გამოცდილება ფოლკლორთან და ტრადიციულ "სუფრასთან"	კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	უცხოელი ტურისტები (ძირითადად ჯგუფები ოჯახები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული წვეულებები
	ძირითადი რესურსები შესაფერისი ადგილმდებარეობა და ფინანსური მხარდაჭერა სერვისის ხარისხის და პროდუქციის სტანდარტების შესაბამისად პერსონალი საღამოს გასართობებისათვის		არხები ადგილზე POS B2B გაყიდვები ონლაინ დაჯავშნის შესაძლებლობა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ქონება, რემონტი და გაუმჯობესება საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) მოწოდებული სურსათის ხარჯი თანამშრომლების ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები სტუმრების ჯგუფები და ოჯახები დღესასწაულები (მაგალითად: დაბადების დღეები და სხვა)	
ინსპირაცია: TRADITIONAL SLOVENIAN EVENING, SLOVENIA https://slovenian-evening.com/				



1.14 სადილი ვენახში

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ფერმერები, სურსათის, ნედლეულის მომწოდებლები მაღალი ხარისხის სარესტორნო/სამზარეულო აღჭურვილობის მწარმოებლები/მომწოდებლები სტანდარტული პროდუქტების და რესურსების მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: რესტორნის სერვისის ორგანიზება ვენახში (გარე და შიდა სივრცე) აღჭურვილობის შესყიდვა და პერსონალის მიყვანა (ოფიციატები, მზარეულები) საღამოს პროგრამების ორგანიზება, რაც მოიცავს ცეკვას, სიმღერას, მუსიკას და სხვა გართობას რეგულარული: წყაროების მომარაგება, ლოგისტიკისა და საწყობის მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის ტრენინგი ძირითადი რესურსები შესაფერისი ადგილმდებარეობა და ფინანსური მხარდაჭერა სერვისის ხარისხის და პროდუქციის სტანდარტების შესაბამისად	მეთავაზებული ღირებულება ვარსკვლავებით განათებული ვახში ვენახში საშუალებას მოგცემთ გაიცნოთ ფერმერების ძველი ტრადიციები და შეიგრძნოთ მათი ცხოვრება, გაჟღენთილი ჰაერით, ფერებით, არომატით და სოფლის სუნით.	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ადგილზე POS B2B გაყიდვები ონლაინ დაჯავშნის შესაძლებლობა უფასო ორ წლამდე ბავშვებისთვის 50% -იანი ფასდაკლება 3-12 წლის ბავშვებისთვის ცუდი ამინდის შემთხვევაში, სადილი გაიმართება რესტორნის შენობაში	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები (ძირითადად ჯგუფები და ოჯახები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული წვეულებები
--	--	---	--	--

	პერსონალი მომსახურების მიწოდების და საღამოს გასართობებისათვის			
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ქონების რემონტი, გაუმჯობესება რესტორნის აღჭურვილობის შესყიდვა საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) მიწოდებული საკვების ფასი თანამშრომლების ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები სტუმართა ჯგუფები და ოჯახები დღესასწაულები (მაგალითად: დაბადების დღეები და სხვა)	
ინსპირაცია: DINNER IN THE VINEYARDS, CHIANTI, ITALY https://www.acaciafirenze.com/en/florence/services/dinner-in-the-vineyards/				
				

1.15 მულტი სერვის ჰაბი

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი მთავრობები ადგილობრივი CSO-ები ადგილობრივი მეწარმეები	ძირითადი აქტივობები ცენტრის სივრცის შერჩევა და განახლება მომსახურებაზე წვდომა მობილობისთვის (მაგალითად: "kiss and ride", ინფორმაცია მობილობის შესახებ), ადგილზე	შეთავაზებული ღირებულება ძირითადი საჭიროებების დაკმაყოფილება: უსაფრთხოება,	მომხმარებელთან ურთიერთობა მობილობის მომსახურებებზე წვდომის უზრუნველყოფა მოწყვლადი ჯგუფებისთვის; ძალზედ მიმზიდველი გულითადი დახმარება მობილობის საკითხებში თვითმომსახურება მანქანების საშუალებით მოქალაქეებთან თანამშრომლობა	მომხმარებლის სეგმენტები უფროსები როგორც აქტიური, ასევე პირები რომლებსაც დაკარგული აქვთ ავტონომია: შეხვედრის
--	---	---	---	--

	მომსახურებები (მაგალითად: უფასო wifi, საფოსტო მომსახურებები) და სოციალური კონტაქტი (მაგალითად: მობილობაზე მოთხოვნა მიწოდების გაცვალა)	მობილობა, სოციალური კონტაქტი უსაფრთხოების განცდა სოფელში, სადაც ყველა ერთმანეთს იცნობს, და ყველა ყველას ეხმარება საგანგებო ვითარებაში ქალაქის ცენტრში ფუნქციონალური მგზავრობის საჭიროების შემცირება და მომსახურებების ადამიანებთან მიტანა ნამდვილი „ჰაბი“ სადაც ყველა სახლში გრძნობს თავს; სადაც შესაძლებელია ხიდების გადება სოფლის სხვადასხვა „ჯგუფებს შორის“		ადგილი; მომსახურების ადგილი; მობილობის უზრუნველყოფის ადგილი ახალგაზრდები მეხვედრის ადგილი და ადგილი სადაც ხვდებიან სკოლაში ან სადმე სხვაგან წასასვლელად; სპორტული კლუბი მოწყვლადი ჯგუფები ადგილი სადაც თავს სახლში გრძნობენ; იღებენ მხარდაჭერას და დახმარებას; ერთად რამის კეთება; საიდანაც მიდიან და სადაც ბრუნდებიან პირველი მომხმარებლები ცოდნის გაზიარება; მანქანის ქირაობა; სწავლება; მსგავსი აზროვნების ადამიანებთან მეხვედრა საშუალო ოჯახები კომფორტული ურთიერთობა თემთან; სოფლის სხვა „ჯგუფებთან“; მსგავსი აზროვნების ადამიანებთან. მოგზაურობის ორგანიზება და ოპტიმიზაცია. მომხმარებლებიც ასევე არიან ძირითადი პარტნიორები
	ძირითადი რესურსები ადამიანური სოციალური მეწარმე კოორდინატორი მოხალისეები; "გადლიერებული ადამიანები" დასაქმებულები; ფიზიკური მდებარეობა სივრცე (100 - 250 m²) მაღაზია და კაფე ფაბი ადგილი სადაც ველოსიპედის ქირაობა შეიძლება ბრენდი ძლიერი კონცეფცია, კორპორატიული ID		არხები რეგიონული ცნობიერების ამაღლება ადგილობრივი კლუბების მეშვეობით სოციალური მედია ურთიერთობის მხარდასაჭერად რეალური საუბარი და სოციალური მედია	
ხარჯების სტრუქტურა ფიქსირებული ხარჯები: ° კონცეფციის შემუშავება - მათ შორის მოქალაქეებთან თანამშრომლობა ° აღჭურვილობა და სივრცის მორთვა შენობასთან დაკავშირებული ფიქსირებული ხარჯები: ° იჯარა ° მოვლა შენახვა - ხარჯის შემცირება შესაძლებელია მოხალისეების მეშვეობით ცვალებადი ხარჯები პერსონალზე			შემოსავლის წყაროები სივრცის გაქირავება; საცალო აქტივობების მარჟა; საკომისიო შუამავლობით გაწეულ მომსახურებებზე	

° პრინციპში დაკავშირებულია გაყიდვებიდან შემოსავალთან, იფარება შემოსავლიდან და იზრდება პროპორციულად

ინსპირაცია:

SERVICE HUBS IN RURAL FLANDERS, BELGIUM

https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/tg2_smart-villages_service-hubs_hoet.pdf



1.16 ლუდის ბაღი ასურეთში

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ფერმერები, საკვები ნედლეულის მომწოდებლები რესტორნისა და სამზარეულოს მაღალი ხარისხის აღჭურვილობის მწარმოებლები / დისტრიბუტორები სტანდარტული პროდუქტებისა და მასალების მომწოდებლები	ძირითადი საქმიანობა ერთჯერადი: კარგ ადგილას მდებარე შენობის/მიწის მოძიება და მშენებლობა/რემონტი თანამედროვე ლამაზი დიზაინით რესტორნის პერსონალის შერჩევა და ტრენინგი მუდმივი: რესურსების მოძიება, ლოგისტიკისა და საწყობის მართვა, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის ტრენინგი	შეთავაზებული ღირებულება გერმანული სტილის ლუდის ბაღი ისტორიულ გერმანიის სოფელში, გერმანელი და სხვა ტურისტებისთვის საქართველოში, სადაც ისინი შეძლებენ დროის ერთად გატარებას და	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Facebook საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან კავშირი	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები ადგილობრივი მოსახლეობა
--	--	--	--	---

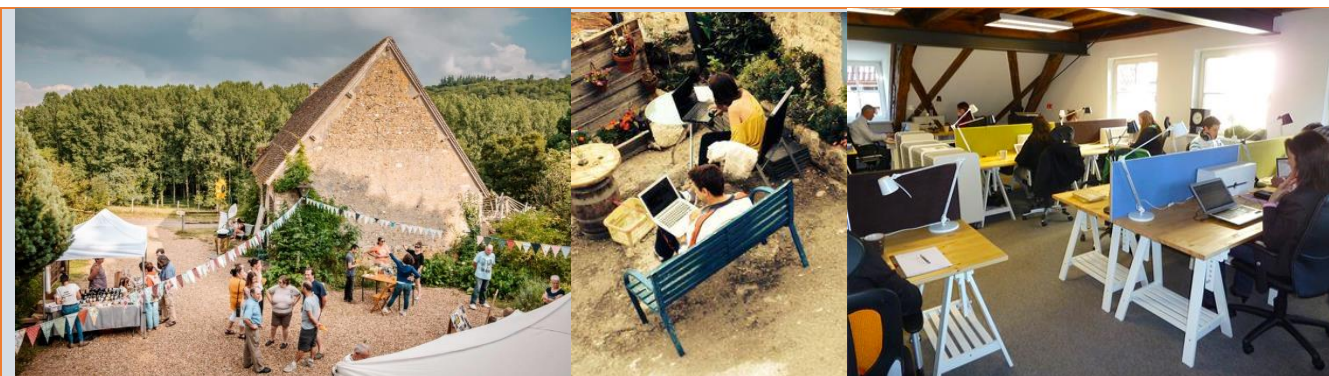
	ძირითადი წყაროები შესაფერისი ადგილმდებარეობა და ფინანსური მხარდაჭერა ლუდის ბაღის სტანდარტებთან შესაბამისობის მიზნით	ხარისხიანი ლუდის მირთმევას და წახემსებას	არხები POS სისტემა B2B გაყიდვები ონლაინ რეზერვაცია	
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: საკუთრება, რემონტი და კეთილმოწყობა საბრუნო კაპიტალი: იჯარის ღირებულება (იჯარით აღებული შემთხვევაში) მომარაგებული საკვების ღირებულება პერსონალის ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მომსახურება			შემოსავლის წყაროები ინდივიდუალური სტუმრები და ოჯახები დღესასწაულები (მაგალითად, დაბადების დღეები და ა.შ.)	
ინსპირაცია: SCHLOSSBERG BIERGARTEN, AUSTRIA https://www.schlossberggraz.at/biergarten				
				

1.17 საერთო სამუშაო სივრცე

ძირითადი პარტნიორები საერთო სამუშაო სივრცეები თბილისი ადგილობრივი მთავრობა	ძირითადი საქმიანობა ადგილის შერჩევა და მოდერნიზაცია. ადგილობრივი საზოგადოებრივი სტრუქტურების განვითარება.	შეთავაზებული ღირებულება „სამუშაო შვებულებისთვის“ შესაფერისი	მომხმარებელთან ურთიერთობა ადგილობრივი საზოგადოებრივი სტრუქტურების განვითარება ღონისძიებებისა და სპეციალური შეთავაზებების საშუალებით ონლაინ რეზერვაციები	მომხმარებელთა სეგმენტი ძირითადად თბილისში მცხოვრები
--	--	---	--	---

დისტანციური მუშაობის ქსელები	სასტუმროსგან განსხვავებით, მფლობელები ძალიან თბილად ხვდებიან სტუმრებს და აგრძელობენ, რომ შეუძლიათ თავი იგრძნონ როგორც საკუთარ სახლში: ჩამოსვლისთანავე, თითოეულ კლიენტს აცნობენ ჯგუფს და ეპატიჟებიან სადილად და უმასპინძლებიან ოჯახში მომზადებული კერძებით. ადგილზე, კლიენტებს შეუძლიათ მიიღონ მონაწილეობა მთელ რიგ ღონისძიებებში, იოგის, მასაჟების, სპა და საუნის ჩათვლით, ასევე ლაშქრობაში და ველოსიპედებით გასეირნებაში და დატკბნენ რეგიონის ულამაზესი პეიზაჟებით. არსებითად, სივრცე შეიძლება განკუთვნილი იყოს "სამუშაო შვებულებისთვის" რომელიც შესაძლებლობას მისცემს მომხმარებლებს, რომ მათ მიერ შესრულებული სამუშაო იყოს პროდუქტიული. ყველა სტუმარს შეეძლება ისარგებლოს მაღალსიჩქარიანი ინტერნეტით და ქონდეს წვდომა საკონფერენციო დარბაზებზე ჯგუფური დისკუსიების ჩასატარებლად. შენობებში შესაძლებელია ექვსიდან დაახლოებით 20 სტუმრისგან შემდგარი მცირე ჯგუფების, აგრეთვე ინდივიდუალური მუშაკების განთავსება, თუმცა ამჟამად მიმდინარეობს შენობების გაფართოება ახლომდებარე ბელელის რეკონსტრუქციის გზით, სადაც შესაძლებელი იქნება 25-დან 50-მდე სტუმრისგან შემდგარი ჯგუფის მიღება.	ტერიტორია თბილისთან ახლოს, COVID-19- ის გამო ქალაქგარეთ მუშაობის გლობალური ტენდენციის შესაბამისად		დისტანციურად მომუშავე თანამშრომლები
-------------------------------------	--	--	--	--

	ძირითადი რესურსები ადამიანური კოორდინატორი მოხალისეები; " უფლებამოსილი პირები" თანამშრომლები; ფიზიკური მდებარეობა სივრცე (100-დან 250 მ²-მდე) მაღაზია და კაფე ლუდის ბარი ბრენდი ძლიერი კონცეფცია, საფირმო სტილი		არხები რეგიონული ინფორმირებულობის ამაღლება ადგილობრივი კონცეფციის შესახებ თემების და ადგილობრივი კლუბების, ასოციაციების საშუალებით სოციალური მედია ურთიერთობის მხარდასაჭერად სიტყვა (რეალური სამყარო და სოციალური მედია)
ხარჯების სტრუქტურა ერთჯერადი ფიქსირებული ხარჯები: ° კონცეფციის შემუშავება ° მშენებლობა და განვითარება ° სივრცის აღჭურვა და გაფორმება შენობასთან დაკავშირებული ფიქსირებული ხარჯები: ° ქირის გადასახადი ° მომსახურება - ხარჯების შემცირების შესაძლებლობა მოხალისეების მეშვეობით პერსონალი			შემოსავლის წყაროები ფართის იჯარით აღება
ინსპირაცია: COCONUT, GERMANY https://coconat-space.com/ https://www.coworker.com/search/rural-escapes https://desana.io/blog/are-rural-coworking-spaces-the-future/ https://sende.co/ https://www.shareable.net/how-to-start-a-rural-coworking-community/ https://novelcoworking.com/plans-and-pricing/ https://allwork.space/2020/01/the-worlds-4-most-remote-coworking-spaces/ https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/cowocatrural-network-coworking-spaces-rural-catalonia_en https://ruralinnovation.us/report-rural-coworking-during-covid/ https://ruralopportunitymap.us/maps/ https://wild.work/#pageOne https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/publi-enrd-rr-24-2017-en.pdf https://andcards.com/blog/tips/rural-coworking			



2. თავგადასავლები, გართობა და ღონისძიებები

2.1 ცხენზე ჯირითი

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი ცხენების გამყოლები, რომლებსაც აქვთ ენის შესწავლის უნარი და შეუძლიათ სწავლა და განვითარება ცხენების მფლობელების ბაზა, იმ შემთხვევაში თუ დამატებითი ცხენები გახდება საჭირო და ცხოველის ჯანმრთელობის სპეციალისტები მაღალი კლასის ცხენოსნობისა და მასთან დაკავშირებული უსაფრთხოების აღჭურვილობის პროვაიდერები	ძირითადი აქტივობები საცხენოსნო ტურების დეტალური აღწერა ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება საჭირო გუნდის ორგანიზება (საჭიროების შემთხვევაში) შეკვეთების მიღება ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში ბეღელის მოვლა შენახვა და საკვებისა და სხვა საჭირო მასალების მარაგების უზრუნველყოფა საჯინიბოს მოვლა შენახვა და ცხენების კარგ და სუფთა ფორმამი შენარჩუნება ინსტრუქციის მიწოდება პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე)	შეთავაზებული დირექტულება ცხენოსნობის მაღალი დონის გამოცდილების მიღება რეგიონის ველურ ბუნებაში, პროფესიონალური ინსტრუქციისა და უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა დეტალური ინსტრუქციების უზრუნველყოფა, უსაფრთხოების შესახებ და სახელმძღვანელო მითითებები მოყვარული ცხენოსნებისთვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის კავშირი საქართველოში მოქმედ ტურ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებები
--	--	---	--	--

	გადახდების მიღება (მათ შორის, ელექტრონული ბარათებით) სააღრიცხვო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები კვალიფიციური თანამშრომლები საჯინბო: ცხენები თივის და ცხოველის საკვების მარაგი ნაკელის შეგროვების და კომპოსტირების ადგილი აღჭურვილობა		არხები ონალინ შესყიდვის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ბელლის მოწყობა ცხენების შეძენა სპეციალური აღჭურვილობისა და ინსტრუმენტების შეძენა საბრუნავი კაპიტალი: საბრუნავი კაპიტალზე მოთხოვნა ბელლის ფუნქციონირებისთვის			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე გამყოფთან ერთად ერთი მგზავრობისას გადასახადი ერთ ადამიანზე გამყოფის გარეშე მგზავრობის / გაქირავების საფასურის მიხედვით ადგილობრივი ცხენოსნობის გაკვეთილები ბავშვებისთვის დამატებითი შემოსავალი კვიცების გაყიდვით	
ინსპირაცია: POSESTVO BLATA, SLOVENIA https://posestvoblata-bovec.com/ ასევე იხილეთ: https://www.sloveniahorseriding.com/ და https://www.slovenia.info/en/things-to-do/active-holidays/horseback-riding				
				

2.2 ველოსიპედის გაქირავება (სამთო ბაიკინგი, ტრეკინგი, ველო პარკი, ველო ტურები და ველო კროსები)

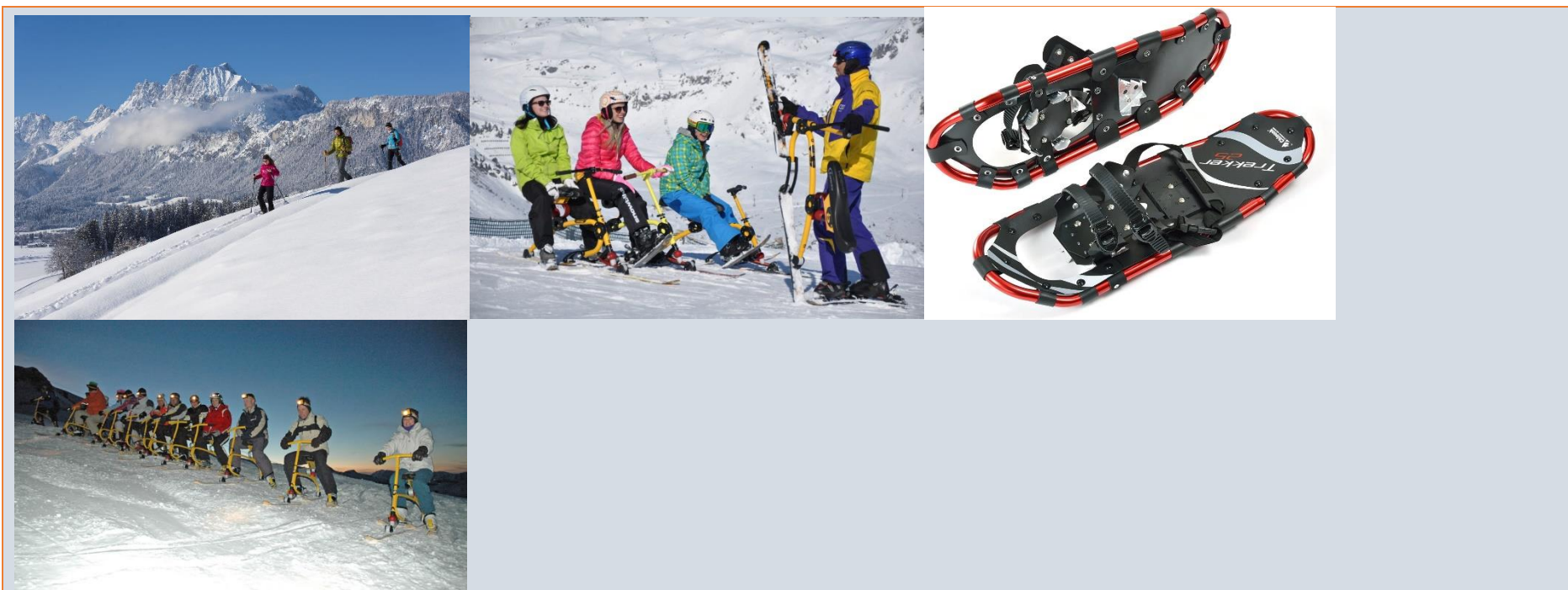
ძირითადი პარტნიორები გამყოლები, რომლებმაც იციან ველოსიპედის ტარება, აქვთ ენების შესწავლის უნარი და შეუძლიათ სწავლა და განვითარება მაღალი კლასის ველო სპორტი და მასთან დაკავშირებული უსაფრთხოების აღჭურვილობის პროვაიდერები, ასევე ტექნიკოსები რომლებსაც მისი შეკეთება შეუძლიათ ადგილობრივი მთავრობა (ნებართვებისთვის) სპეციფიურ ფერდობებსა და ადგილებზე გადამყვანები (საჭიროების შემთხვევაში)	ძირითადი აქტივობები ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება ადგილის შერჩევა და ლანდშაფტის ანალიზი კონცეპტუალური დაგეგმვა მარშრუტის სისტემა, გენერალური გეგმის მომზადება ველოპარკის ინფრასტრუქტურის ანალიზი მარშრუტის ინვენტარი და შეფასება საჭირო გუნდის დაქირავება და მართვა ველოსიპედების მოვლა შენახვა წლის განმავლობაში და დაზიანებულების შეკეთება ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე) გადახდების მიღება (მათ შორის, ელექტრონული ბარათებით) საადრიცხო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები თანამედროვე ველოსიპედის ინდუსტრიის და ტენდენციების, ასევე უსაფრთხოების სტანდარტების ცოდნა კვალიფიციური თანამშრომლები ხარისხიანი ველოსიპედები (მათ შორის ელექტრო ველოსიპედები) რომელიც გამოდგება ტრეკინგისთვის, სამთო და ველო კროსებისთვის	შეთავაზებული დირექტულება რეგიონის ველურ ბუნებაში, მთაში ველოსიპედით მოგზაურობის მაღალი გამოცდილება, პროფესიონალი ინსტრუქტორის და უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების დახმარებით	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. დეტალური ინსტრუქციები უსაფრთხოების შესახებ მოყვარული ველოსიპედისტებისთვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ გაყიდვის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ველო პარკის ორგანიზება ველოსიპედების შეძენა			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე, ერთ მგზავრობაზე გამოყოფილი ერთად (ტრეკინგი, დაღმართი, ქვეყნებს შორის)	

სპეციალური აღჭურვილობის და ინსტრუმენტების შეძენა საბრუნავი კაპიტალი: ველოპარკის შენახვისთვის საჭირო კაპიტალი	გადასახადი ერთ ადამიანზე, ერთ მგზავრობაზე გამყოლის გარეშე/ქირაობის გადასახადი დამატებითი შემოსავალი სხვების აღჭურვილობის შეკეთებიდან (თუ შესაძლებელია)
ინსპირაცია: BIKE PARK IRELAND, IRELAND https://www.bikeparkireland.ie/ ასევე იხილეთ: https://www.matterhornparadise.ch/en/experience/bike და https://www.zermatt.ch/en/bike/bike-tours	
	

2.3 თოვლის ველოსიპედი და თოვლის ფეხსაცმელი (snowshoes)

ძირითადი პარტნიორები გამყოლები, რომლებსაც აქვთ ენების შესწავლის უნარი და შეუძლიათ სწავლა და განვითარება მაღალი ხარისხის თოვლის ფეხსაცმლისა და თოვლის ველოსიპედის და მასთან დაკავშირებული უსაფრთხოების აღჭურვილობის მომწოდებლები, ასევე ტექნიკოსები, რომლებსაც შეუძლიათ მათი შეკეთება ტრანსპორტის პროვაიდერები	ძირითადი აქტივობები ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება ადგილის შერჩევა და ლანდშაფტის ანალიზი კონცეპტუალური დაგეგმვა მარშრუტის სისტემა, გენერალური გეგმის მომზადება ინფრასტრუქტურის ანალიზი მარშრუტის ინვენტარი და შეფასება საჭირო გუნდის დაქირავება და მართვა აღჭურვილობის მოვლა შენახვა და შეკეთება წლის განმავლობაში	შეთავაზებული ღირებულება თოვლის ფეხსაცმლით გადაადგილების მაღალი ღირსის გამოცდილება რეგიონის ველურ ბუნებაში, პროფესიონალი ინსტრუქტორის მხარდაჭერით და უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტებში	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. დეტალური ინსტრუქციები უსაფრთხოების შესახებ მოყვარული ველოსიპედისტებისთვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებები
---	---	---	---	--

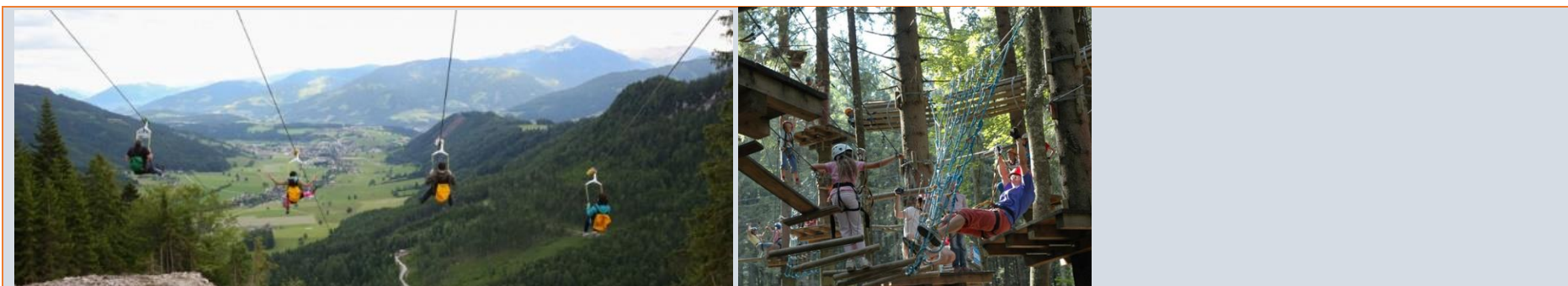
კონკრეტულ ადგილებზე გადასაყვანად (საჭიროების შემთხვევაში)	ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე) გადახდების მიღება (მათ შორის, ელექტრონული ბარათებით) სააღრიცხვო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება		
	ძირითადი რესურსები თანამედროვე ველოსიპედის ინდუსტრიის და ტენდენციების, ასევე უსაფრთხოების სტანდარტების ცოდნა კვალიფიციური თანამშრომლები ხარისხიანი ველოსიპედები და თოვლის ფეხსაცმელები გაქირავების ოფისის ინფრასტრუქტურა ტრეკინგის ტურები		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები შემთხვევითი მომხმარებლები ბანერები ტერიტორიაზე
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: გაქირავების ოფისის/სხვებისგან ქირაობის ორგანიზება თოვლის ფეხსაცმლის , თოვლის ველოსიპედების, სპეციალური აღჭურვილობის და ინსტრუმენტების შესყიდვა საბრუნავი კაპიტალის მოთხოვნის მინიმალური დონე			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ მგზავრობაზე გამყოფთან ერთად ერთი კომპლექტის ფასი/გაქირავების ღირებულება
ინსპირაცია: SKI SCHOOL KOCH, AUSTRIA FOR SNOWBIKES AND SNOWSHOE HIKING IN ST. JOHANN IN TIROL, OBERNDORF, KIRCHDORF, AUSTRIA https://www.skikoch.at/en/snowbike.html და https://www.kitzbueheler-alpen.com/en/stjo/wi/snowshoes/holidays.html			



2.4 ზიპლაინი და თოკების პარკი

ძირითადი პარტნიორები საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი მაღალი ხარისხის ზიპლაინის აღჭურვილობის მომწოდებლები. ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: სატყეო ეროვნული სააგენტო დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, კერძო	ძირითადი აქტივობები ადგილების შერჩევა დეტალური სამშენებლო გეგმის მომზადება აღჭურვილობის შეძენა და მონტაჟი მარკეტინგის დეტალური გეგმის მომზადება მშენებლობა მარკეტინგის გეგმის განხორციელება ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ	შეთავაზებული ღირებულება თანამედროვე ზიპლაინი და თოკების პარკი ბუნებრივ გარემოში, კვალიფიციური ინსტრუქტორების დახმარება და უსაფრთხოების სრული სტანდარტები,	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. დეტალური ინსტრუქციები უსაფრთხოების შესახებ დამწყებთათვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საგალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები
---	---	---	--	--

მფლობელები და სხვა.) იჯარის ორგანიზებისთვის	ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრონული ბარათით) საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება.	სხვადასხვა შეთავაზებები, ასაკის მიხედვით.		
	ძირითადი რესურსები შესაფერისი ადგილების გრძელვადიანი იჯარა სამშენებლო მასალები და დიზაინი უსაფრთხოების უზრუნველყოფა დაზღვევა		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), გამყოლები; შემთხვევითი სტუმრები	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: დიზაინი სამშენებლო მასალები და აღჭურვილობა სამშენებლო ხარჯები მარკეტინგის კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ სესიაზე	
ინსპირაცია: ZIPLINE STODERZINKEN, AUSTRIA https://www.zipline.at/				



2.5 ცხვარში გასეირნება

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი მწყემსები ტურ სააგენტოები	ძირითადი აქტივობები მწყემსის ქოხის განახლება ადგილობრივების შეძენა და მონტაჟი დეტალური მარკეტინგული გეგმის მომზადება მარკეტინგის გეგმის განხორციელება ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციის მიწოდება პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე) გადახდების მიღება (მათ შორის, ელექტრონული ბარათებით) საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალდებულების მომზადება	შეთავაზებული ღირებულება ცხვრის კრეჭის და მატყლის დართვის დემონსტრირება, ცხვრის მწყემსვა და მატყლის ღებვა, სეირნობა გამყოლთან ერთად ან ტრადიციული ქართული სიმღერა	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ინდივიდები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები
--	--	--	---	---

	ძირითადი რესურსები ცხრის ფარა და გამოცდილი მწყემსები მწყემსის ქოხი მატყლის კრეჭის, დართვის და ღებვისთვის საჭირო აღჭურვილობა		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ქოხის დიზაინი და აღჭურვა მატყლის კრეჭის, დართვის და ღებვისთვის საჭირო მასალები მარკეტინგის კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხარჯები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე	
ინსპირაცია: GLEN KEEN SHEEP FARM, IRELAND http://glenkeenfarm.com/ https://rubizmo.eu/virtual-library/glen-keen-farm FOR DETAILED DATA ABOUT THE BUSINESS MODEL				
				

2.6 კლდეზე ცოცვა

ძირითადი პარტნიორები მთაზე/კლდეზე ცოცვისთვის საჭირო მაღალი ხარისხის აღჭურვილობის მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: სატყეო ეროვნული სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის პროფესიული ასოციაციები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ტრენინგებს და სერტიფიცირებას ტერიტორიაზე (მაგალითად: საქართველოს სამთო გამყოფთა ასოციაცია)	ძირითადი აქტივობები ობიექტის მომზადება ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება. ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (მაგალითად: იჯარა ეროვნული სატყეო სააგენტოს მეშვეობით) და სფეროს ცოდნა	შეთავაზებული ღირებულება კლდეზე ცოცვის გამოცდილება მოყვარულებისთვის, ლამაზ ბუნებაში, კვალიფიციური ინსტრუქტორების მხარდაჭერით და უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების უზრუნველყოფით. სხვადასხვა დონის გამოცდილების შეთავაზება, ასაკის მიხედვით.	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად სასტუმროები)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: საცოცი ობიექტების მოწყობა თოკების და სხვა აღჭურვილობის შესყიდვა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ სესიაზე/ცოცვა/საათი /	
ინსპირაცია: ROCK CLIMBING KRANJSKA GORA, SLOVENIA https://www.kofler-sport.si/en/summer/rock-climbing-kranjska-gora/				



2.7 სამთო მოტოციკლი

ძირითადი პარტნიორები სამთო მოტოციკლების მომწოდებლები (საზღვარგარეთიდან) ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა და მომზადება, მათ შორის მანქანების ობიექტის დიზაინის და რუკის მომზადება აღჭურვილობის შესყიდვა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად Airbnb Experience-ით) ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) უსაფრთხოების ინსტალაციები გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული დირექტულება გართობა ღია ცის ქვეშ (ტყეში) ოჯახების და მეგობრებისთვის	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები (ძირითადად ბავშვებით), მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
---	--	--	---	---

	ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (მაგალითად: იჯარა ეროვნული სატყეო სააგენტოს დახმარებით) მოტოები და აღჭურვილობა (მაგალითად: უსაფრთხოების ჩაფხუტები) კვალიფიციური პერსონალი		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მოწყობა და მანქანები მანქანები და აღჭურვილობა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ სესიაზე	
ინსპირაცია: DIE MOUNTAIN CART BAHN, AUSTRIA https://www.muttereralm.at/en/summer/mountain-carts/56-0.html				
				

2.8 სათავგადასავლო მოედანი

ძირითადი პარტნიორები ობიექტის მფლობელები(მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა და მომზადება, სათამაშო მოედნის მოწყობა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით)	შეთავაზებული ღირებულება გასართობი ადგილი ღია ცის ქვეშ, ბავშვების და მათი მშობლებისთვის	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: Facebook, TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა	მომხმარებლის სეგმენტები ბავშვებიანი ოჯახები
--	---	---	---	--

სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის სათამაშო მოედნის მოწყობისთვის საჭირო მასალების მომწოდებლები (ხე)	ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) უსაფრთხოების ინსტალაციები გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	რათა მათ ერთად ყოფნით ისიამოვნონ	
	ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (მაგალითად: იჯარა ეროვნული სატყეო სააგენტოს დახმარებით) სათამაშო მოედნის ატრაქციონები	არხები ოფლაინ: შესვლა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: სათამაშო მოედნის მოწყობა (ხის მასალით) მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ბავშვზე ერთ შესვლაზე
ინსპირაცია: ABENTEUERSPIELPLATZ, AUSTRIA https://www.muttereralm.at/en/summer/adventure-playgroud/53-0.html			



2.9 სერფინგის (ნიჩბით) და ნავების ტურები

ძირითადი პარტნიორები	ძირითადი აქტივობები		მომხმარებელთან ურთიერთობა	
----------------------	---------------------	--	---------------------------	--

ნიჩბების მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული საბჭო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) ან კერძო მფლობელები იჯარის ორგანიზებისთვის	ობიექტის შერჩევა და მომზადება, მათ შორის მანქანები ობიექტის დიზაინის და რუკის მომზადება აღჭურვილობის შესყიდვა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) უსაფრთხოების ინსტალაციები გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალდებულების შესრულება	მეთავაზებული დირექტულება სასიამოვნო სპორტული გამოცდილება ტბაზე. ეს ინოვაციური სახეობით დაკავება შესაძლოა „მხოლოდ სიამოვნებისთვის“ ან სრულფასოვანი ვარჯიშისთვის	ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საგალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (ოჯახები, წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული დონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მოწყობა ახლომდებარე ტბის სანაპირო ნიჩბები და აღჭურვილობა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ადამიანზე ერთ საათში (ფასდაკლება ბავშვებისთვის)	
ინსპირაცია: STAND-UP-PADDLING - OLYMPIAREGION SEEFELD, AUSTRIA https://www.seefeld.com/sommer/aktivitaeten-sommer/stand-up-paddling				



2.10 სნოუტუბინგი

ძირითადი პარტნიორები სნოუტუბინგის „დონატების“ მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) ან კერძო მესაკუთრეები იჯარის ორგანიზაციებისთვის	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა და მომზადება, მათ შორის მანქანები ობიექტის დიზაინის და რუკის მომზადება აღჭურვილობის შესყიდვა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) უსაფრთხოების ინსტალაციები გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა მანქანები 350 - 400 m დაღმართი BBQ ტერიტორია დაახლოებით 250 m კვალიფიციური პერსონალი	შეთავაზებული ღირებულება ატრაქციონი, სნოუტუბინგი - სრიალი თოვლზე. გამოცდილება ბავშვებისთვის და უფროსებისთვის უსაფრთხო სწრაფი სრიალი ყინულზე	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა	მომხმარებლის სეგმენტები საგალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (ოჯახები, წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები:			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ მგავრობაზე; BBQ ტერიტორიის რენტა;	

ობიექტის მოწყობა და მანქანები “დონატები” და აღჭურვილობა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები	
ინსპირაცია: SNOWTUBE-BAHN, AUSTRIA https://www.tubing.at/	
	

2.11 ვარსკვლავებზე დაკვირვება

ძირითადი პარტნიორები სამოყვარულო და პროფესიონალური ასტრონომიული კლუბები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) ან კერძო მესაკუთრეები იჯარის ორგანიზებისთვის	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა და მომზადება, მაგალითად ადგილების სხვადასხვა ღონისძიებებისთვის ობიექტის დიზაინის და რუკის მომზადება აღჭურვილობის შესყიდვა (ტელესკოპები, და სხვა) ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) უსაფრთხოების ინსტალაციები	შეთავაზებული ღირებულება ნახევრად სამოყვარულო ტელესკოპებით ვარსკვლავებზე დაკვირვების გამოცდილება International Dark Sky Park-ების მსგავსად https://www.darksky.org/	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები, წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები
---	---	--	---	---

	გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა ტელესკოპები BBQ ტერიტორია კვალიფიციური პერსონალი		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მოწყობა და ტელესკოპები მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები	შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ მგზავრობაზე/საათი; BBQ ადგილის იჯარა;		
ინსპირაცია: THE GROSSMUGL STAR WALK INSTALLATION, AUSTRIA https://sternenweg-grossmugl.at/ https://project-nightflight.net/the_grossmugl_star_walk.pdf			



2.12 თევზაობის გამოცდილება

ძირითადი პარტნიორები	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა	შეთავაზებული ღირებულება	მომხმარებელთან ურთიერთობა	მომხმარებლის სეგმენტები
----------------------	---	----------------------------	---------------------------	----------------------------

ტბის მფლობელი ან გრძელვადიანი მოიჯარე ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფისთვის აღჭურვილობის მომწოდებლები ასევე მისი შემკეთებელი ტექნიკოსები ტრანსპორტით მომსახურება ადამიანების კონკრეტული ადგილებიდან გადასაცვანად კვალიფიციური ადამიანები, რომლებმაც იციან ენები და შეუძლიათ ინსტრუქტორებად მუშაობა	იჯარით არსებული ობიექტის მოწყობა და პერსონალის დაქირავება (2-3) ანკესების და სხვა აღჭურვილობის შეძენა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) აღჭურვილობის მოვლა შენახვა და დაზიანებულის შეკეთება ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე) გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრონული ბარათებით) ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა სათევზაო აღჭურვილობა, მათ შორის ხელოვნური ბუხები, რომლებიც თევზს მცირედ აზიანებენ კვალიფიციური პერსონალი	თევზაობა ობიექტზე არსებული აღჭურვილობის გამოყენებით. „დაიჭირე და გაუშვი“ კონცეფციით	ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა	საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები, წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მოწყობა და სათევზაო აღჭურვილობა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ადამიანზე გამყოლთან ერთად ერთ მგზავრობაზე კვება ერთ ადამიანზე ერთ მგზავრობაზე გამყოლის გარეშე/ქირაობის ფასი	
ინსპირაცია: SLO-FLY, SLOVENIA https://www.thinkslovenia.com/sports-activities/fly-fishing				



2.13 Via ferrata (დაქანებულ კლდოვან რელიეფზე ფოლადის ტორსებითა და რკინის საფეხურებით აღჭურვილი მარშრუტები)

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის კლდეზე საცოცი აღჭურვილობის მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები: (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის პროფესიული ასოციაციები, რომლებიც ატარებენ ტრენინგებს და გასცემენ სერტიფიკატებს ამ სფეროში (მაგალითად: საქართველოს მთაში გამყოლთა ასოციაცია)	ძირითადი აქტივობები ობიექტის მომზადება ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (მაგალითად: იჯარა ეროვნული სატყეო სააგენტოს დანმარებით) სფეროს ცოდნა	შეთავაზებული ღირებულება დაცული კლდეზე საცოცი მარშრუტი, ულამაზეს ბუნებაში დაუვიწყარი გამოცდილება მოყვარულებისთვის, კვალიფიციური ინსტრუქტორების მხარდაჭერით თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად. სხვადასხვა დონის გამოცდილების შეთავაზება ასაკის მიხედვით	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: საცოცი ადგილის მოწყობა თოკების და სპეციალური აღჭურვილობის შეძენა მარკეტინგული კამპანია სხვა:			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ადამიანზე ერთ გასვლაზე - ცოცვა/საათი	

მოვლა შენახვის ხარჯები
პერსონალის ხელფასები

ინსპირაცია:

PADUREA CRAIULUI - VIA – FERRATA, ROMANIA

<https://padureacraiului.ro/montana-land-via-ferrata/>



2.14 ჯომარდობა მდინარეზე

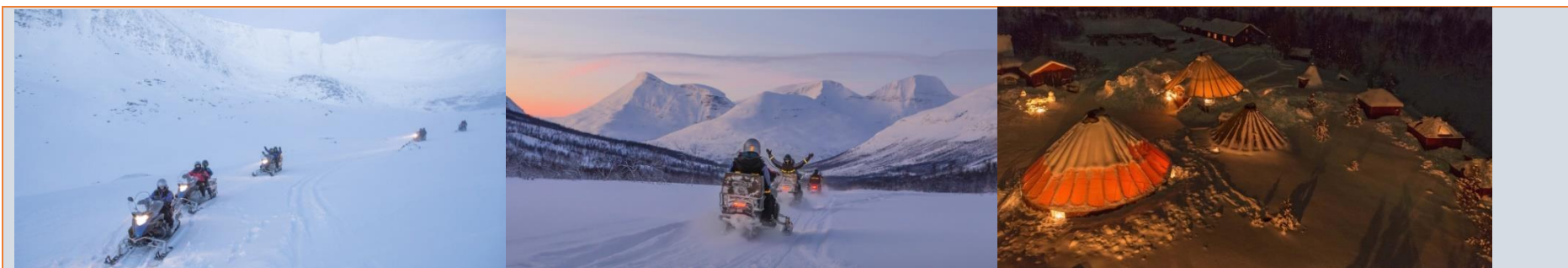
ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის ნავების და სხვა შესაბამისი აღჭურვილობის მომწოდებლები, ასევე ტექნიკოსები მათი შეკეთებისთვის სხვადასხვა ადგილებიდან ადამიანების ტრანსპორტირება საჯომარდო ადგილებზე კვალიფიციური ადამიანები რომლებმაც იციან ენები და შეუძლიათ ინსტრუქტორად მუშაობა	ძირითადი აქტივობები თანამშრომლების აყვანა და ტრენინგი (2-3) საჯომარდო ნავების და აღჭურვილობის შეძენა ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ნავების და აღჭურვილობის მოვლა შენახვა წლის მანძილზე, დაზიანებულების შეკეთება ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე) გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრო ბარათებით) საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული დირექტორები რაფტინგი პროფესიონალი ინსტრუქტორის მხარდაჭერით, უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
--	---	--	---	---

	ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა - მდინარის ახლოს კვალიფიციური პერსონალი ნავეები, ნიჩბები და უსაფრთხოების აღჭურვილობა		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: რაფტინგის ნავეების შესყიდვა სპეციალური აღჭურვილობის შესყიდვა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ გასვლაზე ინსტრუქტორთან ერთად შეჯიბრები და ღონისძიებები	
ინსპირაცია: VERDON RIVER GORGES DU VERDON, FRANCE http://www.rafting-verdon.com/gb/activities.html				
				

2.15 თავგადასავალი სნოუმობილით

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი მუნიციპალიტეტი ტურიზმის ადმინისტრაცია ტურ სააგენტოები	ძირითადი აქტივობები სნოუმობილების შესყიდვა სათავგადასავლო მარშრუტების შემუშავება რამდენიმე ქოხის აშენება სტუმრების მისაღებად	შეთავაზებული დირექტულება თავგადასავალი სნოუმობილით, ველურ ბუნებაში პროფესიონალი	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა დეტალური ინსტრუქციების უზრუნველყოფა დამწყებთათვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (ოჯახები, მეგობრები)
--	---	---	--	--

	ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება ობიექტის შერჩევა და ლანდშაფტის ანალიზი ბილიკის სისტემის გენერალური დაგეგმვა საჭირო გუნდის დაქირავება და მართვა ინვენტარის მოვლა შენახვა და შეეკრება ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრონული ბარათებით) საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	ინსტრუქტორების მხარდაჭერით, უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად	კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული (თანამშრომლების) ღონისძიებები
	ძირითადი რესურსები სნოუმობილის ინდუსტრიის თანამედროვე ტენდენციების, ასევე უსაფრთხოების სტანდარტების ცოდნა კვალიფიციური პერსონალი ხარისხიანი სნოუმობილები ქოხები სათავგადასავლო ტურები გაქირავების ოფისი		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები შემთხვევითი მომხმარებლები ტერიტორიაზე განთავსებული ბანერები	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: გაქირავების ოფისის მოწყობა სნოუმობილების შესყიდვა ტრასების მომზადება რამდენიმე ქოხი სტუმრების მისაღებად, კოცონი და ცხელი სასმელი სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ მგზავრობაზე გამოვლთან ერთად გადასახადი ერთ კომპლექტზე/ქირავნობის გადასახადი	
ინსპირაცია: LYNGSFJORD ADVENTURE, NORWAY http://lyngsfjord.com/portfolio-item/snowmobiling/				



2.16 ტრადიციული ქართული ორთაბრძოლა

ძირითადი პარტნიორები ტრადიციული ქართული სამოსისა და საბრძოლო რეწვის მწარმოებლები ქართული ტრადიციული საბრძოლო კლუბები მაგ. "ხრიდოლი"	ძირითადი აქტივობები ადგილის შერჩევა, სასურველია შორს არ იყოს მთავარი გზიდან კვალიფიციური ინსტრუქტორების დაქირავება რომლებიც ასწავლიან საბრძოლო ხელოვნებას რეალურთან მიმსგავსებული იარაღით და კოსტუმებით გასართობი პროგრამების მომზადება უფროსების და ბავშვებისთვის საჭირო აღჭურვილობის შესყიდვა (მაგალითად ტრადიციული ხმლები) და ობიექტის მოწყობა ოფისისთვის ქოხის აშენება და დიზაინი ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული დირექტულება სტუმრებს შეუძლიათ შეისწავლონ ტრადიციული ქართული საბრძოლო ხელოვნება და გამოსცადონ კიდევ, ფარით ხმლით და სხვა	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები, მეგობრები)
---	---	--	--	--

	ძირითადი რესურსები საბრძოლო აღჭურვილობა და ინსტალაციები პატარა ქოხი ოფისისთვის კვალიფიციური ინსტრუქტორები, რომლებსაც შეუძლიათ ქართული საბრძოლო ხელოვნების საფუძვლების სწავლება (10-15 წუთი) და სტუმრების ჩართვა ბრძოლაში, გართობის და სიამოვნების მიღების მიზნით		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მომზადება (მაგალითად: დაფინანსება) პატარა ქოხის აშენება აღჭურვილობის შესყიდვა საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) თანამშრომლების ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ერთ ადამიანზე ან ჯგუფზე ერთ ტრენინგზე და გასართობ სესიაზე	
ინსპირაცია: THE VIKING RESERVE OF FOTEVIKEN, SWEDEN https://www.fotevikensmuseum.se/d/en/aktiviteter/barn/barnensmuseum				



2.17 მიტოვებული სოფლის მითიური ტურები

ძირითადი პარტნიორები მემკვიდრეობის სააგენტო ისტორიკოსები ადგილობრივები, რომლებსაც აქვთ ცოდნა მოჩვენებების სოფლებისა და იქ მცხოვრები ადამიანების ცხოვრების შესახებ ადგილობრივი სატრანსპორტო მომსახურების პროვაიდერები	ძირითადი აქტივობები მოთხრობების და ლეგენდების შეგროვება მიტოვებული სოფლებისა და მათი ყოფილი მაცხოვრებლების შესახებ ტურების მომზადება, სადაც სტუმრებს შეუძლიათ ნახონ მოჩვენებების სოფლები და მოისმინონ ისტორიები იქ მცხოვრები ხალხის შესახებ ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული დირექტორები სტუმრები მოისმენენ ლეგენდებს კავკასიის ძველი მაცხოვრებლების და მათი მიტოვებული საცხოვრებლების შესახებ	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები: (ოჯახები, მეგობრები)
	ძირითადი რესურსები მინივენი ტურებისთვის		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები),	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ისტორიების, ადგილების მომზადება გამყოლების აყვანა და ტრენინგი მარკეტინგი ალჭურვილობის შესყიდვა საბრუნავი კაპიტალი: თანამშრომლების ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე ერთი სესიის განმავლობაში	
ინსპირაცია: BALESTRINO, ITALY https://www.atlasobscura.com/places/balestrino-ghost-village				



2.18 მუსიკალური ფესტივალი

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის ხმის აპარატურის მომწოდებლები მუსიკალური პროდიუსერები და ღონისძიებების ორგანიზატორები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის საერთაშორისო მუსიკალური ფესტივალები და ინდივიდუალური მუსიკოსები ძლიერი სპონსორები	ძირითადი აქტივობები ფესტივალის პროგრამის შერჩევა შემსრულებლების დაქირავება მოლაპარაკებები შენობების მფლობელებთან, სხვადასხვა მომწოდებლებთან გაყიდვებისა და მარკეტინგის ღონისძიებები და ღონისძიების რეკლამირება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული ღირებულება თანამედროვე 2-3-დღიანი ელექტრონული მუსიკის კონცერტი ღია ცის ქვეშ, ორგანიზებული ალტერნატიულ ობიექტზე, როგორიცაა ტყე, მისტიკითა და შარმით სავსე, სადაც ერთიანდებიან საუკეთესო შემსრულებლები მთელი მსოფლიოდან	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტი ძირითადად ახალგაზრდები მთელი საქართველოდან
ხარჯების სტრუქტურა ობიექტის მოწყობა (ლიზინგი, ინფრასტრუქტურის მოწყობა) მნიშვნელოვანი ადმინისტრაციული ხარჯები შემსრულებლების დაქირავებისთვის მხარდამჭერი გუნდების ხელფასები მნიშვნელოვანი ხარჯები მარკეტინგზე			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე/ბილეთზე სპონსორებისგან შემოსავალი დამატებითი შემოსავალი ბუნებაში მოწყობილი ბარებიდან, საკვების მოწოდებიდან	
ინსპირაცია:				

INTO THE WOODS, THE NETHERLANDS

<https://intothewoodsfestival.nl/>



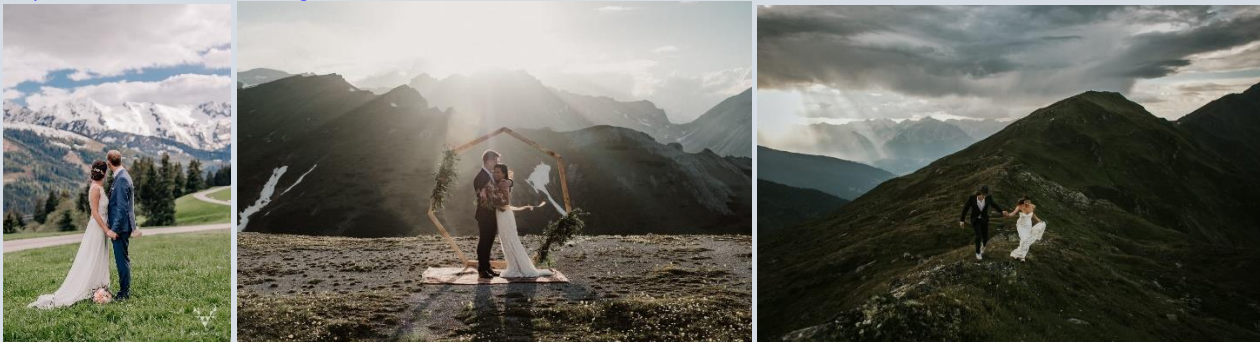
2.19 დისკ გოლფი

ძირითადი პარტნიორები გოლფის ობიექტების მოწყობისთვის მაღალი ხარისხის მასალების მომწოდებლები დისკების მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა და მომზადება ობიექტის დიზაინის და რუკის მომზადება აღჭურვილობის შესყიდვა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (მაგალითად: იჯარა ეროვნული სატყეო სააგენტოს მეშვეობით) დისკ გოლფის კალათები კვალიფიციური პერსონალი დისკები, ობიექტის რუკა, და სხვა	შეთავაზებული ღირებულება სასიამოვნო, სპორტული გარემო ღია ცის ქვეშ, გოლფის და დისკის კომბინაციით ტამაშის გამოცდილება	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად სასტუმროები)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
--	---	--	--	---

ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მოწყობა დისკის კალათების გაკეთებისთვის საჭირო მასალები მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები	შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ სესიაზე
ინსპირაცია: DISCGOLF SCHMITTEN, AUSTRIA http://letyour.putterfly.at/p/mannsworth-disc-golf-parcours.html   	

2.20 საქორწინო ადგილი

ძირითადი პარტნიორები ქორწილის დაგეგმვის სააგენტოები საქორწინო ბუტიკი ობიექტის მფლობელები სურსათის ადგილობრივი მომწოდებლები	ძირითადი აქტივობები რომანტიკული საქორწინო ცერემონიის მოწყობა გერგეთის ახლოს დარბაზის მშენებლობა, რომელიც მოემსახურება 50+ სტუმარს საზეიმო კერძებით აღჭურვილობის შეძენა: სკამები, მაგიდები, აუდიო & ხმა, და სხვა პერსონალის აყვანა: მაგალითად ოფიციატები, ფოტოგრაფი, დიჯაინერი ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ	შეთავაზებული ღირებულება წყვილებს მიეცემათ შესაძლებლობა გამართონ დაუვიწყარი, განსაკუთრებული საქორწინო ცერემონია, მთებში ველურ ბუნებაში	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: Facebook კავშირი საქართველოში მოქმედ საქორწინო სააგენტოებთან	მომხმარებლის სეგმენტები წყვილები და მათი ოჯახები უცხოელი ტურისტები ასევე B2B: საქორწინო სააგენტოები
--	--	--	---	--

	საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები კარგად შეჩვეული ადგილი ლამაზი ხედით საქორწინო დარბაზი და აღჭურვილობა კვალიფიციური თანამშრომლები		არხები ონლაინ: ონლაინ რეზერვაციები ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: საქორწინო სააგენტოები),	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: საქორწინო ადგილის მომზადება საქორწინო დარბაზის მშენებლობა მარკეტინგი აღჭურვილობის შესყიდვა საბრუნავი კაპიტალი: თანამშრომლების ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ერთ ცერემონიაზე ერთ სტუმარზე	
ინსპირაცია: MOUNTAIN WEDDING LOCATION ICE Q, AUSTRIA; HOCHZEIT AUF DER RÖSSL ALM, AUSTRIA https://www.iceq.at/en/celebrations-and-meetings/get-married-in-ice-q.html https://www.hochzeit-am-berg.com/ 				

2.21 ყინულზე ცოცვა

ძირითადი პარტნიორები	ძირითადი აქტივობები		მომხმარებელთან ურთიერთობა	
----------------------	---------------------	--	---------------------------	--

მთაზე/კიდეზე ცოცვის ხარისხიანი აღჭურვილობის მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის პროფესიული ასოციაციები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ტრენინგებს და სერტიფიცირებას (მაგალითად: საქართველოს სამთო გამყოფთა ასოციაცია)	ჩანჩქერთან ახლოს ადგილის მოძებნა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (მაგალითად: იჯარა ეროვნული სატყეო სააგენტოს დახმარებით) და სფეროს ცოდნა აღჭურვილობა: ზამთრის სალაშქრო ფეხსაცმელები, ჩაფხუტი, თოკები, ცულები, ქუდები, ხელთათმანები, წრიაპები, 2 x ჩამკეტი კარაბინი 120 სმ ქამარი კვალიფიციური ინსტრუქტორი/გამყოფი	მეთავაზებული დირექტულება გაყინულ კლდეზე ცოცვის გამოცდილება მოყვარულებისთვის ღამაზ ბუნებაში, კვალიფიციური ინსტრუქტორების მხარდაჭერით, უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად; სხვადასხვა გამოცდილების მეთავაზება ასაკის მიხედვით.	ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: საცოცი ადგილის მომზადება თოკების და სპეციალური აღჭურვილობის შესყიდვა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ადამიანზე/ერთ სესიაზე/ცოცვა/საათი	
ინსპირაცია: ICE CLIMBING IN THE JULIAN ALPS, SLOVENIA https://www.kofler-sport.si/en/mountain-guiding-slovenia/ice-climbing-in-julian-alps/				



2.22 მაგიდის ფეხბურთი და სხვა

ძირითადი პარტნიორები მდებარეობის მფლობელები / მიწის მფლობელები (შესაძლოა მთავრობის იჯარა) საქართველოს ფეხბურთის ფედერაცია საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო სპორტული მადახიები სპორტის სპონსორები ცნობილი ფეხბურთელები, როგორც პრომოუტერები	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: კარგად მდებარე ქონების / მიწის მოძიება და ობიექტების მოშადაება ადჟურვილობის შესყიდვა 3 ტიპის სპორტისთვის სპეციალური ტურნირების მასპინძლობა პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი რეგულარული: ლოგისტიკა და ღონისძიებების მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი	შეთავაზებული ღირებულება ღია ცის ქვეშ გართობა ყველასთვის, არატრადიციული და გასართობი ფორმით ფეხბურთის თამაში	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები ოჯახები მეგობრები
--	---	--	---	---

	ძირითადი რესურსები შესაფერისი მდებარეობა აღჭურვილობა: foot darts/human table football/foot golf		არხები ადგილზე POS ონლაინ დაჯავშნის შესაძლებლობა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის / მიწის იჯარის / შეძენა და მომზადება აღჭურვილობა: foot darts/human table football/foot golf საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) მოწოდებული სასმელების / საკვების ღირებულება (შესაძლოა) თანამშრომლების ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები ერთ ჯგუფზე/ერთ მოთამაშეზე/თამაში/საათი	
ინსპირაცია: FOOTEE, IRELAND http://www.footee.ie/				
				

2.23 მთიდან დაშვება

ძირითადი პარტნიორები ტერიტორიის მფლობელები/მიწის	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: კარგი მდებარეობის მქონე აღგილის / მიწის მოძიება და	შეთავაზებული ღირებულება ატრაქციონი, სწრაფი დაშვება	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Facebook პროდუქტები და სხვა მომსახურებები ტერიტორიაზე	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები
---	---	---	--	---

მფლობელები (შესაძლოა სამთავრობო იჯარა) ციგების მფლობელები ბაკურიანში ტურისტული სააგენტოები საციგაო აღჭურვილობა პროვაიდერები& მოვლა შენახვა, ტექნიკოსები	ობიექტის მომზადება' მინიმუმ 10 წთ ტრენინგი მაქსიმალური სიჩქარე 40 კმ / სთ აღჭურვილობის შესყიდვა და განვადება; უსაფრთხოების ზომების შესაბამისად პერსონალის დაქირავება და ტრენინგი რეგულარული: ხარისხის და უსაფრთხოების კონტროლი, მარკეტინგი, თანამშრომლების აყვანა და ტრენინგი, ბილეთების გაყიდვა	მარხილებით, ექსტრემით სიამოვნების მისაღებად. თავგადასავალი 3+ ასაკიდან		შიდა ტურისტები ოჯახები მეგობრები
	ძირითადი რესურსები მოსახერხებელი მდებარეობა		არხები ადგილზე POS	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის/მიწის იჯარა/შესყიდვა და მომზადება აღჭურვილობა: მანქანები, მარხილები, უსაფრთხოების ინსტალაციები: (სისწრაფის კონტროლი) საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) თანამშრომლების ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები დამკვეთის ერთ სესიაზე (10წუთი) ერთ მარხილზე (მაქსიმუმ 2 ადამიანი)	
ინსპირაცია: ALPINE COASTER IMST, AUSTRIA https://www.tyrol.tl/en/leisure-activities/alpine-coaster/alpine-coaster-imst/				



2.24 საზაფხულო ტუბინგი

ძირითადი პარტნიორები ტუბინგის „დონატების მომწოდებლები“ (მაგალითად: Sunkid) https://www.sunkidworld.com/en/tubing-overview) ობიექტის მფლობელები: (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) ან კერძო მფლობელები იჯარის ორგანიზებისთვის	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა და მომზადება, მათ შორის ტრასების ობიექტის დიზაინის და რუკის მომზადება აღჭურვილობის შესყიდვა ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას: (მათ შორის უცხო ენაზე) უსაფრთხოების ინსტალაციები გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული ღირებულება ატრაქციონი, საზაფხულო ტუბინგი - დაშვება თოვლიან ტუბებზე. შესაძლებლობა ახალგაზრდა და ასაკოვანი ადამიანებისთვის, გამოსცადონ სისწრაფით დაშვება, უსაფრთხოდ, როგორც განსაკუთრებული თავგადასავალი	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები: (ძირითადად ოჯახები, ასევე წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
--	---	---	---	--

	ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა ტრასები 350 - 400 m დაღმართი BBQ ტერიტორია დაახლოებით 250 m კვალიფიციური პერსონალი		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის და ტრასების მოწყობა „დონატები“ და აღჭურვილობა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ერთ ადამიანზე/ერთ მგზავრობაზე/საათი	
ინსპირაცია: VYSOKE TATRY, SLOVAKIA https://www.tatry.sk/en/summer-tubing/				
				

2.25 ფრინველებზე დაკვირვება

ძირითადი პარტნიორები ფრინველებზე დაკვირვების საერთაშორისო ქსელები ტურისტული სააგენტოები	ძირითადი აქტივობები ერთჯერადი: ადგილის შერჩევა ტურის პაკეტის მომზადება, ფრინველების ჩამონათვალი	შეთავაზებული დირიჟება საერთო ინტერესების მწონე	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები
---	---	---	---	--

	რომლებზეც დაკვირვება მოხდება და მომსახურებები რეგულარული: მოგზაურობის მენეჯმენტი, მარკეტინგი ძირითადი რესურსები აღჭურვილობა: მაგ. ხმა, ფოტოგრაფია, ვიდეოგრაფია, ბინოკლები, ტელესკოპები	ადამიანები ველურ ბუნებაში აკვირდებიან ფრინველებს	კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ადგილზე POS B2B გაყიდვები ონლაინ დაჯავშნის შესაძლებლობა	შესაძლოა ასევე შიდა ტურისტები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: აღჭურვილობა: სამგზავრო კომპლექტები საბრუნავი კაპიტალი: ხელფასები მარკეტინგის ხარჯები აღჭურვილობის მოვლა შენახვა			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე ერთ გასვლაზე	
ინსპირაცია: SIERRA DE GUARA, SPAIN https://birdwatchingspain.net/sierra-de-guara-and-gallocanta/				
				

2.26 მშვილდოსნობა

ძირითადი პარტნიორები	ძირითადი აქტივობები	მომხმარებელთან ურთიერთობა	
----------------------	---------------------	---------------------------	--

მშვილდოსნობასთან დაკავშირებული ნივთებით საცალო ვაჭრობა მშვილდოსნობის ქართული კლუბები ტურისტული სააგენტოები საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტრო	ადგილის შერჩევა, სასურველია შორს არ იყოს მთავარი გზიდან მშვილდოსნობის საფუძვლების სწავლებისთვის კვალიფიციური ინსტრუქტორების დაქირავება მშვილდოსნობის აღჭურვილობის შეძენა და სამიზნეების დამონტაჟება დეკორაციებით და უსაფრთხოების ზომებით გასართობი პროგრამების მომზადება მოზრდილებისა და ბავშვებისათვის პატარა ქოხის აშენება ოფისისთვის ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	მეთავაზებული დირებულება სტუმრებს შეუძლიათ ისწავლონ და მიიღონ მშვილდოსნობის გამოცდილება ადგილობრივი ხეობების ულამაზეს ხედებში	ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ძირითადად ოჯახები, ასევე წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
	ძირითადი რესურსები საბრძოლო აღჭურვილობა და ინსტალაციები პატარა ქოხი ოფისისთვის კვალიფიციური ინსტრუქტორები, რომლებსაც შეუძლიათ ისწავლონ მშვილდოსნობის საფუძვლები (10-15 წთ) და სროლა, სასიამოვნო გართობის ფორმით		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მომზადება (მაგალითად: შემოღობვა, სამიზნეები, უსაფრთხოების ინსტალაციები) პატარა ქოხის აშენება აღჭურვილობის შესყიდვა საბრუნავი კაპიტალი: იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული) თანამშრომლების ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ერთ ადამიანზე ან ჯგუფზე/ერთ ტრენინგ და გასართობ სესიაზე	
ინსპირაცია: TROMSØ, NORWAY				

<https://www.naturebowgame.com/>



2.27 მუსიკალური და ვიზუალური ფესტივალი

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის ხმის აპარატურის მომწოდებლები მუსიკის შემქმნელები და ღონისძიებების მენეჯერები ობიექტის მფლობელები: (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის საერთაშორისო მუსიკალური ფესტივალები და ინდივიდუალური მუსიკოსები და შემსრულებლები ძლიერი სპონსორები	ძირითადი აქტივობები ფესტივალის პროგრამის შერჩევა შემსრულებლების დაქირავება შეთანხმებები დაწესებულების მფლობელებთან, სხვადასხვა მომწოდებლებთან მთის განათების მოწყობა მარკეტინგის და გაყიდვების ორგანიზება ღონისძიების პოპულარიზაციისა და რეკლამირების მიზნით საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები კარგი წვდომა საუკეთესო საერთაშორისო შემსრულებლებთან და მათ პროდიუსერებთან ობიექტის უსაფრთხოება და დამსწრეთა განთავსება სასტუმროებსა და ბანაკებში	შეთავაზებული ღირებულება თანამედროვე 2-3-დღიანი ელექტრონული ღია მუსიკალური ღონისძიება მთებში, რომელსაც თან ახლავს სინათლის შოუები მთებზე, მისტიკით და ხიბლით სავსე, აერთიანებს მსოფლიოს საუკეთესო ხელოვანებს.	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: ბილეთების ონლაინ გაყიდვის პლატფორმები) “კართან ყიდვა”	მომხმარებლის სეგმენტები ძირითადად ახალგაზრდობა მთელი საქართველოდან
---	--	--	---	--

	ხელოვანები სინათლის შოუსთვის			
ხარჯების სტრუქტურა ობიექტის მოწყობა (ლიზინგი, ინფრასტრუქტურის მოწყობა) მნიშვნელოვანი ადმინისტრაციული ხარჯები შემსრულებლების დაქირავებისთვის მხარდამჭერი გუნდის ხელფასები მარკეტინგის მნიშვნელოვანი ხარჯები			შემოსავლის წყაროები ერთი ადამიანის ბილეთის ფასი სპონსორობიდან შემოსავალი დამატებითი შემოსავალი: ბარები, საკვების მერჩენდაიზერები	
ინსპირაცია: ELECTRIC MOUNTAIN FESTIVAL, AUSTRIA https://www.soelden.com/electric-mountain-festival-en				
				

2.28 ზიპლაინები

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის ზიპლაინ აღჭურვილობის მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, და სხვა) ან კერძო მფლობელები ზიპლაინის	ძირითადი აქტივობები ზიპლაინის ტერიტორიის შერჩევა და მშენებლობა შესაძლო ჩარჩო: 2.5 კმ ტრაექტორია 2 სექციები 4 პარალელურად გაჭიმული ფოლადის ტროსები 700 მ განსხვავება სიმაღლეში	შეთავაზებული დირექტულება ადრენალინით სავსე თავგადასავლის გამოცდილება ულამაზესი ხედებით	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და სასტუმროების მფლობელებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები
--	---	--	---	--

სივრცის იჯარის ორგანიზებისთვის ტურ სააგენტოები	65 - 115 კმ / სთ ფრენის სისწრაფე 16-კმ-მდე მიწიდან აღჭურვილობის შესყიდვა ობიექტის მოვლა შენახვა გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება		
	ძირითადი რესურსები მაღაზიის სივრცე ლაშქრობის აღჭურვილობა: ჩაფხუტები, ფერატას ნაკრები, და სხვა კვალიფიციური ინსტრუქტორები ნაქირავები აღჭურვილობისთვის		არხები ონლაინ: ონლაინ გაქირავების შესაძლებლობა ვებგვერდიდან ოფლაინ: ადგილზე გაქირავება
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ზიპლაინის ადგილის მოწყობა აღჭურვილობის შესყიდვა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ბილეთების გაყიდვა: ინდივიდუალური და კომბინირებული
ინსპირაცია: ZIPLINE STODERZINKEN, AUSTRIA https://www.zipline.at/			



2.29 „მულტი პიჩი“

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის კლდეზე საცოცი აღჭურვილობის მომწოდებლები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, და სხვა) იჯარის ორგანიზებისთვის პროფესიული ასოციაციები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ტრენინგს და სერტიფიცირებას სფეროში (მაგალითად: საქართველოს სამთო გამყოფთა ასოციაცია)	ძირითადი აქტივობები ობიექტის მომზადება ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (მაგალითად: იჯარით აღება ეროვნული სატყეო სააგენტოს დახმარებით) და სფეროს დახასიათების ცოდნა	შეთავაზებული დირებულება მულტიპიჩ ცოცვის გამოცდილება მოყვარულთათვის, ლამაზ ბუნებრივ გარემოში (ჭიუხებში, გველეთში ან არშაში), კვალიფიციური ინსტრუქტორების მხარდაჭერით, უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად; სხვადასხვა გამოცდილების შეთავაზება ასაკის მიხედვით.	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: საცოცო ადგილის მოწყობა თოკების და სპეციალური აღჭურვილობის შესყიდვა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ სესიაში / ასვლა / სთ	
ინსპირაცია: COULEUR CANYON, FRANCE https://couleurecanyon.fr/escalade-verdon/				



2.30 საჰაერო ბურთით ფრენა

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის საჰაერო ბურთების და აღჭურვილობის მომწოდებლები (ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, და სხვა) ასაფრენი ადგილის იჯარის ორგანიზებისთვის ტურ სააგენტოები	ძირითადი აქტივობები საჰაერო ბურთის შესყიდვა, აწყობა და ინსტალაცია და ასაფრენი ადგილის მოწყობა ფრენის მარშრუტების მომზადება ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) საჰაერო ბურთის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (მათ შორის უცხო ენაზე) გადახდების მიღება საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები საჰაერო ბურთი და აღჭურვილობა ბაზის იჯარა	შეთავაზებული ღირებულება ყაზბეგის ხეობაში ფრენის გამოცდილება 360 ხედის შეთავაზებით უნიკალური ფრენა იძლევა ცოცხის გარეშე მწვერვალების დაპყრობის შესაძლებლობას	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა			შემოსავლის წყაროები	

საინვესტიციო ხარჯები: საჰაერო ბურთის და აღჭურვილობის შესყიდვა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები	გადასახადი ერთ ადამიანზე/ერთ ჯგუფზე ერთ ფრენის სესიაზე/წუთი
ინსპირაცია: HOT AIR BALLOON FLIGHT OVER THE CHAMPSAUR VALLEY, FRANCE https://www.france-voyage.com/activities/leisure-ancelle-129170.htm 	

2.31 იოგა და მედიტაცია

ძირითადი პარტნიორები იოგას ინსტრუქტორები მოხალისეები	ძირითადი აქტივობები მთებში არსებული ობიექტის მომზადება იოგას განრიგის და მოდულების მომზადება მარკეტინგის დეტალური გეგმის მომზადება და განხორციელება ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე)	შეთავაზებული ღირებულება იოგას სესიები მთის ფერდობებზე ულამაზესი ხედებით	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები
--	--	--	---	---

	გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრონული ბარათებით) საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ინსტრუქტორები იოგას მასალები: საფეხები, ხალიჩები, პლედეები, პირსახოცები, ბლოკები, და სხვა		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: იოგას მასალები მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები ინსპირაცია: YOGA & MOUNTAIN MAGIC, AUSTRIA https://www.sivananda.at/en/vacation/yoga-and-mountain-magic/	შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე იოგას კურსის ხანგრძლივობის მიხედვით			







2.32 ზღაპრული ქვეყანა

ძირითადი პარტნიორები სამშენებლო კომპანიები	ძირითადი აქტივობები ადგილის შერჩევა, მშენებლობა და დიზაინი	შეთავაზებული ღირებულება	მომხმარებელთან ურთიერთობა	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი:
---	---	----------------------------	---------------------------	--

სკოლები და საბავშვო ბარები ობიექტის მფლობელები (მაგალითად: ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, და სხვა) ან კერძო მფლობელები იჯარის ორგანიზებისთვის ან ქონების შესყიდვისთვის	ზღაპრული საგანმანათლებლო პროგრამების მომზადება მსახიობების/პერსონალის აყვანა მშენებლობა და აღჭურვილობის შესყიდვა მონტაჟი ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) უსაფრთხოების ინსტალაციები საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა ზღაპართან დაკავშირებული შენობები კვალიფიციური პერსონალი	მსახიობების მიერ ამბების მიყოლა ზღაპრულ გარემოში	ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; შესვლა	შიდა ტურისტები (ოჯახები, მეგობრები)
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ზღაპრის სესიაზე ერთ ბავშვზე	
ინსპირაცია: FAIRYTALE LAND KRANJSKA GORA, SLOVENIA https://www.kranjska-gora.si/en/activities/family-holidays/fairytale-land				

2.33 პეინტბოლი

ძირითადი პარტნიორები პეინტბოლის აღჭურვილობის საცალო მომწოდებლები ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, და სხვა) ან კერძო მფლობელები იჯარის ორგანიზებისთვის ან ქონების შესყიდვისთვის ტურ სააგენტოები საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა, უმჯობესია შორს არ იყოს მთავარი გზიდან პეინტბოლის აღჭურვილობის შესყიდვა და ინსტალაცია, უსაფრთხოების ზომების დაცვით გასართობი პროგრამების მომზადება ბავშვების და უფროსებისთვის თამაში შესაძლოა წარიმართოს 60 m x 35 m მინდორზე, რაც იძლევა დინამიური, სტრატეგიული და საინტერესო, ადრენალინით სავსე გამოცდილებას. პატარა ქოხის აშენება ოფისისთვის ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული დირექტორება სიამოვნება, ადრენალინი, თამაში ღია ცის ქვეშ ყველა ასაკის სტუმრისთვის	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (უმეტესად ოჯახები, ასევე წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების ორგანიზატორი კომპანიები
	ძირითადი რესურსები საბრძოლო აღჭურვილობა და ინსტალაციები პატარა ქოხი ოფისისთვის კვალიფიციური ინსტრუქტორები		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მომზადება (მაგალითად: შეღობვა, სამიზნეები, უსაფრთხოების ინსტალაციები) პატარა ქოხის აშენება			შემოსავლის წყაროები ფასი ერთ ადამიანზე ან ჯგუფზე ერთ სესიაზე/წუთი	

აღჭურვილობის შესყიდვა
საბრუნავი კაპიტალი:
იჯარის საფასური (თუ იჯარით არის აღებული)
თანამშრომლების ხელფასები

ინსპირაცია:

PAINTBALL KRANJSKA, SLOVENIA

<https://www.kranjska-gora.si/en/activities/adrenaline/paintball-kranjska>



2.34 თევზაობა

ძირითადი პარტნიორები ტბის გრძელვადიანი იჯარის მფლობელი შესასვლელის მოწყობისთვის აღჭურვილობის მომწოდებლები და ასევე ტექნიკოსები, რომლებსაც შუუძლიათ მათი შეკეთება სატრანსპორტო მომსახურების მომწოდებლები კონკრეტული ადგილებიდან ადამიანების გადასაცვანად	ძირითადი აქტივობები ობიექტის შერჩევა გაქირავების ოფისების მოწყობა ან პერსონალის აყვანა და ტრენინგი (2-3) ანკესების და სხვა აღჭურვილობის შეძენა ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ (მაგალითად: Airbnb Experience-ით) დაზიანებული აღჭურვილობის შეკეთება ინსტრუქციების უზრუნველყოფა პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე)	შეთავაზებული დირექტულება თევზაობის გამოცდილება ობიექტის ყველა აღჭურვილობით. დაჭერა და გაშვების კონცეფციით	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საგალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (ოჯახები, წყვილები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები
---	--	---	---	--

კვალიფიციური ადამიანები, რომლებმაც იციან ენები, და შეუძლიათ ინსტრუქტორად მუშაობა	გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრონული ბარათებით) ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა სათევზაო აღჭურვილობა, მატ შორის ხელოვნური ბუზები, რომლებიც თევზს მცირედ აზიანებენ კვალიფიციური პერსონალი		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო და FB ჯავშნები; B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები), შესვლა
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მოწყობა და სათევზაო აღჭურვილობა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი თითო ადამიანზე თითო მგზავრობისას, გამყოფთან ერთად გადასახადი ერთ ადამიანზე გამყოფის გარეშე მგზავრობისას/გაქირავების ფასი
ინსპირაცია: SLO-FLY, SLOVENIA https://www.thinkslovenia.com/sports-activities/fly-fishing			
			

2.35 ღვინო - ცოდნისა და სიამოვნების მიღება

ძირითადი პარტნიორები ღვინის ტურ სააგენტოები საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო კახეთი DMO	ძირითადი აქტივობები ვენახის მოწყობა შემდეგი მიზნებით: ბლენდირების სესიები, მოსავლის აღების შესახებ სამუშაო შეხვედრები,	შეთავაზებული ღირებულება ვენახის აქტივობებში მონაწილეობის მიღება,	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები
--	---	---	---	--

ადგილობრივი მსახიობები და მუსიკოსები ლონისძიებებისთვის სურსათის ნედლეულის მომწოდებლები ტურისტული კომპანიები და სასტუმროები	ვენახში სეირნობა, კულინარიული კლასები საჭირო აღჭურვილობის შესყიდვა (მაგალითად: მაგიდები და სკამები, დახლი, ღვინის ბოთლების შესანახი და სხვა) თანამშრომლების აყვანა სხვადასხვა ღონისძიებების და შეთავაზებების ორგანიზება მართვის ოპერაციები: მიწოდება და ინვენტარის მართვა, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, თანამშრომლების მართვა	კულინარიული კლასი, ღვინის დაგემოვნება და ცოდნის მიღება ღვინის წარმოების შესახებ ცოცხალი მუსიკა და ღონისძიებები		ადგილობრივი მოსახლეობა (ახალგაზრდები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული წვეულებები
	ძირითადი რესურსები ვენახი და აღჭურვილობა სესიებისთვის კარგი ლოკაცია და ობიექტების მოწყობა კვალიფიციური პერსონალი ღვინის შესახებ ცოდნით		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ქონება, დიზაინი და გაუმჯობესება რესურსები ერთ სესიაზე (მაგალითად: კალათები მოსავლის აღებისთვის) საბრუნავი კაპიტალი: მიწოდებული ღვინის და საკვების ფასი თანამშრომლების ხელფასები ღონისძიებების ხარჯი			შემოსავლის წყაროები შემოსავალი ერთ სესიაზე (მაგალითად: ბლენდირება, მოსავლის აღება) შემოსავალი ღონისძიებებიდან (ღვინის დაგემოვნება, მასტერკლასები) კორპორატიული წვეულებები და საღამოები	
ინსპირაცია: WINE ACTIVITIES AND WORKSHOPS IN THE LOIRE VALLEY VINEYARD, FRANCE https://www.loire-wine-tours.com/loire-valley-wine-activities/				



2.36 Buricleta - ღვინის ტურები (ენოტურიზმი)

ძირითადი პარტნიორები ღვინის ტურისტული სააგენტოები ვენახების მფლობელები, ადგილობრივი ფერმერები საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო კახეთი DMO ტურისტული კომპანიები და სასტუმროები	ძირითადი აქტივობები ვენახში ტურების ორგანიზება Buricleta-ს პარკის მოწყობა თანამშრომლების აყვანა მართვის ოპერაციები: ტურის მართვა, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის მართვა ძირითადი რესურსები Buricleta პარკი კვალიფიციური პერსონალი ადგილობრივი ვენახების და მარშრუტების შესახებ ცოდნით	შეთავაზებული ღირებულება ელექტრო ველოსიპედებით სეირნობა ვენახებში და მათ გარშემო, მოსავლის აღება და პიკნიკი	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა) არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები ადგილობრივი მოსახლეობა (ახალგაზრდები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები კორპორატიული წვეულებები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: Buricleta-ს სივრცის მოწყობა რესურსები ერთ სესიაზე (მაგალითად: კალათები მოსავლის ასაღებად) საბრუნავი კაპიტალი: მოწოდებული ღვინის და საკვების ფასი თანამშრომლების ხელფასები ღონისძიებების ხარჯი ინსპირაცია:			შემოსავლის წყაროები შემოსავალი ერთი ტურიდან ერთ მომსახურებაზე (მაგალითად: პიკნიკი მოსავლის აღება)	

WINE TOURISM ACTIVITIES AND WALKS/TOURS, FRANCE

<https://burricleta.com/ca>

<https://www.lacote-tourisme.ch/en/GP222/wine-tourism-activities-and-walks>

<https://www.vinotrip.com/en/>



2.37 ჩანჩქერზე ასვლა

ძირითადი პარტნიორები სამთო/კლდეზე ცოცხის მაღალხარისხიანი აღჭურვილობის მომწოდებლები; ტერიტორიის მფლობელები (მაგ. სატყეო ეროვნული სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო და ა.შ.) იჯარის ხელშეკრულების გასაფორმებლად; პროფესიული ასოციაციები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ტრენინგებს და გაცემენ სერთიფიკატებს ამ სფეროში (მაგ., საქართველოს სამთო გამყოფთა ასოციაცია)	ძირითადი საქმიანობა ტერიტორიის მომზადება; ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში რეზერვაციების მიღება (მაგ. Airbnb Experience-ის საშუალებით); ობიექტის მომსახურება; ინსტრუქციის მიწოდება პროცესის განმავლობაში (მათ შორის, უცხოურ ენებზე); გადახდების მიღება; ბუღალტრული აღრიცხვის წარმოება და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება. ძირითადი რესურსები ადგილის მდებარეობა (მაგ. იჯარით გაცემული ეროვნული სატყეო სააგენტოს მიერ) და ადგილის ვარგისობის შესახებ ინფორმირებულობა	შეთავაზებული ღირებულება ჩანჩქერზე ასვლა მოყვარულთათვის ულამაზეს ბუნებაში, კვალიფიციური ინსტრუქტორების დანხარებით და უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების გამოყენებით, ასაკისა და მომზადების დონის მიხედვით.	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა) არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგ. Airbnb Experiences) ოფლაინ: ტელეფონით და FB-ის საშუალებით დაჯავშნა; B2B გაყიდვები (მაგალითად, სასტუმროები)	მომხმარებელთა სეგმენტები საგალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრების ჯგუფი) B2B სეგმენტი: ტურისტული სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების მსურველი კომპანიები
--	---	--	---	---

ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: კლდეზე ცოცვის ობიექტის (მოწყობილობის) უზრუნველყოფა თოკების და სპეციალური აღჭურვილობის შეძენა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მომსახურების ხარჯები პერსონალის ხელფასები	შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე / ერთ სეანსზე / კლდეზე ასვლაზე / სთ
ინსპირაცია: AZURCANYONING, FRANCE https://www.france-voyage.com/activities/leisure-le-broc-59930.htm 	

2.38 სასროლი მოედანი მშვილდოსნობისთვის

ძირითადი პარტნიორები მშვილდოსნობისთვის განკუთვნილი პროდუქციის საცალო მოვაჭრეები მშვილდოსნობის ქართული კლუბები ტურისტული სააგენტოები საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტრო	ძირითადი საქმიანობა ადგილის შერჩევა, სასურველია იყოს მთავარ გზასთან ახლოს კვალიფიციური ინსტრუქტორების დაქირავება მშვილდოსნობის საფუძვლების სწავლებისთვის მშვილდოსნობის აღჭურვილობის შეძენა და შესაბამისი ნიშნების მქონე სამიზნეების დამონტაჟება უსაფრთხოების ზომების შესაბამისად	შეთავაზებული ღირებულება სტუმრები შეძლებენ ისწავლონ მშვილდით სროლა ადგილობრივი ხეობების ულამაზეს ბუნებაში	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (ძირითადად ოჯახები, ასევე წყვილები, მეგობრების ჯგუფი) B2B სეგმენტი: ტურისტული სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების მსურველი კომპანიები
--	---	--	---	--

	გასართობი პროგრამების მომზადება მოზრდილებისა და ბავშვებისათვის ოფისისთვის განკუთვნილი პატარა შენობის (ქოხის) აშენება ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში ბუღალტრული აღრიცხვების და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება		
	ძირითადი რესურსები საბრძოლო ტექნიკა და აღჭურვილობა პატარა საოფისე ქოხი კვალიფიციური ინსტრუქტორები, რომლებსაც შეუძლიათ ასწავლონ მშვილდით სროლის საფუძვლები (10-15 წთ) და ჩართონ სტუმრები სროლაში მხიარული თამაშების გამოყენებით		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგ. Airbnb Experiences) ოფლაინ: ტელეფონის და FB-ის საშუალებით დაჯავშნა; B2B გაყიდვები (მაგალითად, სასტუმროები), შემთხვევითი მომხმარებელი (Walk-in)
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: ადგილის მომზადება (მაგ. შემოღობვა, სამიზნეები, დამცავი მოწყობილობები) პატარა ქოხის აშენება აღჭურვილობის შეძენა საბრუნო კაპიტალი: იჯარის ღირებულება (თუ იჯარით არის აღებული) პერსონალის ხელფასი			შემოსავლის წყაროები ცალკეული პირები და ჯგუფები / ტრენინგი და გართობა
ინსპირაცია: TROMSØ, NORWAY https://www.naturebowgame.com/			



2.39 ATV ტურები

ძირითადი პარტნიორები ადგილის მფლობელები/მიწის მფლობელები (შესაძლოა სახელმწიფო იჯარა) ტურისტული სააგენტოები ახლომდებარე სასტუმროები (ადგილობრივი, რეგიონული მასშტაბით) ეროვნული პარკების ადმინისტრაცია	ძირითადი საქმიანობა ერთჯერადი: კარგად ადგილას მდებარე შენობის / მიწის მოძიება და ტერიტორიის და გასავლელი მარშრუტების მომზადება ATV-ს შეძენა სპეციალური ტურნირების ჩატარება პერსონალის აყვანა და ტრენინგი მუდმივი: ლოგისტიკა და ღონისძიებების მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის აყვანა და ტრენინგი ძირითადი რესურსები შესაფერისი ადგილმდებარეობა ექსკურსიებისთვის ჩაფხუტი და სხვა დამცავი აღჭურვილობა ინსტრუქტორთა ჯგუფი	შეთავაზებული ღირებულება სუფთა ჰაერზე გართობა ყველასთვის და ATV-ით ყველანაირი ტიპის ტერიტორიის მოცვა	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა) არხები POS სისტემა ონლაინ რეზერვაციის შესაძლებლობა	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები ადგილობრივი სტუმრები ოჯახები მეგობრების ჯგუფი
---	---	---	--	---

ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: ადგილის / მიწის იჯარა / შეძენა და მომზადება ATC-ს შეძენა დამცავი აღჭურვილობა საბრუნო კაპიტალი: მოწოდებული სასმელების / საკვების ღირებულება (შეიდლება) პერსონალის ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მომსახურება	შემოსავლის წყაროები ერთ ჯგუფზე / მძღოლზე ერთ ტურზე
ინსპირაცია: QUAD AVENTURA COSTA, SPAIN https://quadaventuracostadelsol.com/   	

2.40 ჯიპ-ტურები

ძირითადი პარტნიორები ადგილის მფლობელები/მიწის მფლობელები (შესაძლოა სახელმწიფო იჯარა) ტურისტული სააგენტოები ახლომდებარე სასტუმროები (ადგილობრივი, რეგიონული მასშტაბით) ეროვნული პარკების ადმინისტრაცია	ძირითადი საქმიანობა ერთჯერადი: კარგად ადგილას მდებარე შენობის / მიწის მოძიება და ტერიტორიის და გასავლელი მარშრუტების მომზადება SUV-ს შეძენა სპეციალური ტურნირების ჩატარება პერსონალის აყვანა და ტრენინგი მუდმივი:	შეთავაზებული ღირებულება ექსკურსიები ჯიპებით/ საფარის ტურები	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები მეგობრების ჯგუფი
--	--	--	---	---

	ლოგისტიკა და ღონისძიებების მენეჯმენტი, ხარისხის კონტროლი, მარკეტინგი, პერსონალის აყვანა და ტრენინგი ძირითადი რესურსი ექსკურსიებისთვის შესაფერისი ადგილმდებარეობა ჩაფხუტი და სხვა დამცავი მოწყობილობა ინსტრუქტორთა ჯგუფი		არხები POS სისტემა ონლაინ რეზერვაციის შესაძლებლობა	
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: ადგილის / მიწის იჯარა / შეძენა და მომზადება SUV-ის შეძენა დამცავი აღჭურვილობა საბრუნო კაპიტალი: მოწოდებული სასმელების / საკვების ღირებულება (შეიძლება) პერსონალის ხელფასები ცვეთა და ტექნიკური მომსახურება			შემოსავლის წყაროები ერთ ჯგუფზე / მძღოლზე ერთ ტურზე	
ინსპირაცია: ALSAFARI TOURS, PORTUGAL http://www.alsafaritours.com/				







2.41 ველურ ბუნებაზე დაკვირვება

ძირითადი პარტნიორები ფრინველებზე დაკვირვების საერთაშორისო ქსელები ტურისტული სააგენტოები	ძირითადი საქმიანობა ერთჯერადი: ადგილზე შერჩევა ფრინველების ჩამონათვალის (რომლებზეც უნდა მოხდეს დაკვირვება) და გასაწევი მომსახურების შემცველი ტურისტული პაკეტის მომზადება მუდმივი: ტურის მართვა, მარკეტინგი	შეთავაზებული ღირებულება ადამიანების ჯგუფი, რომელთაც აქვთ ერთნაირი ინტერესები, ველურ ბუნებაში დასვენება და ლამაზ და იშვიათ ფრინველებზე დაკვირვება	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები, ასევე შესაძლოა შიდა ტურისტები
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: აღჭურვილობა, სამოგზაურო/სალაშქრო კომპლექტი საბრუნო კაპიტალი: ხელფასი მარკეტინგის ხარჯები აღჭურვილობის ტექნომსახურება			შემოსავლების წყარო ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე ერთ ტურზე	
ინსპირაცია: SIERRA DE GUARA, SPAIN https://birdwatchingspain.net/sierra-de-guara-and-gallocanta/				



2.42 არქეოლოგიური ტურები

ძირითადი პარტნიორები არქეოლოგიური ტურის ორგანიზატორები საერთაშორისო პლატფორმები მაგ. https://andantetravels.com/ საქართველოს არქეოლოგთა საზოგადოება ტურისტული სააგენტოები	ძირითადი საქმიანობა ერთჯერადი: ტურის გეგმა აღჭურვილობის შეძენა მუდმივი: ტურის მართვა, მარკეტინგი	შეთავაზებული დირექტულება ძველი არქეოლოგიური ძეგლების შესწავლა და აღმოჩენის მისიებში მონაწილეობა	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები, წყვილები, მეგობრების ჯგუფი) B2B სეგმენტი: ტურისტული სააგენტოები
	ძირითადი რესურსები არქეოლოგიური მისიებისთვის განკუთვნილი აღჭურვილობა გიდები		არხები POS სისტემა B2B გაყიდვები ონლაინ რეზერვაციის შესაძლებლობა	
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: აღჭურვილობა საბრუნო კაპიტალი: ხელფასები მარკეტინგის ხარჯები აღჭურვილობის ტექმომსახურება			შემოსავლების წყარო ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე ერთ ტურზე	
ინსპირაცია: SILVIA BRAGGIO, ITALY https://www.silviaguide.it/				



2.43 სროლის მოედანი

ძირითადი პარტნიორები იარაღის პროდუქციის საცალო მოვაჭრეები საქართველოს სროლის კლუბები ტურისტული სააგენტოები საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტრო	ძირითადი საქმიანობა ადგილის შერჩევა, სასურველია იყოს მთავარ გზასთან ახლოს კვალიფიციური ინსტრუქტორების დაქირავება სროლის საფუძვლების სწავლებისთვის იარაღის და აღჭურვილობის შეძენა და შესაბამისი ნიშნების მქონე სამიზნეების დამონტაჟება უსაფრთხოების ზომების შესაბამისად გასართობი პროგრამების მომზადება მოზრდილებისა და ბავშვებისათვის (12+) ოფისისთვის განკუთვნილი პატარა შენობის (ქოხის) აშენება ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში ბუღალტრული აღრიცხვების და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	შეთავაზებული ღირებულება სტუმრები შეძლებენ ისწავლონ იარაღით სროლა ადგილობრივი ხეობების ულამაზეს ბუნებაში	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (უმეტესად ოჯახები, ასევე წყვილები, მეგობრების ჯგუფი) B2B სეგმენტი: ტურისტული სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების მსურველი კომპანიები
--	--	--	---	--

	ძირითადი რესურსები საბრძოლო აღჭურვილობა და მოწყობილობები პატარა საოფისე ქოხი კვალიფიციური ინსტრუქტორები, რომლებსაც შეუძლიათ ასწავლონ სროლის საფუძვლები (10-15 წთ) და ჩართონ სტუმრები სროლაში მხიარული თამაშების გამოყენებით		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგ. Airbnb Experiences) ოფლაინ: ტელეფონის და FB დაჯავშნის საშუალებით; B2B გაყიდვები (მაგ. სასტუმროები), შემთხვევითი მომხმარებელი	
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: ადგილის მომზადება (მაგ. შემოღობვა, სამიზნეები, დამცავი მოწყობილობები) პატარა ქოხის აშენება აღჭურვილობის და იარაღის შეძენა საბრუნო კაპიტალი: იჯარის ღირებულება (იჯარით ადების შემთხვევაში) პერსონალის ხელფასი			შემოსავლების წყარო ერთ ადამიანზე და ჯგუფზე / ერთ ტრეინინგზე და გართობაზე	
ინსპირაცია: GOTOSHOOT, POLAND https://gotoshoot.com/				
				

2.44 ფოტო ტურები

ძირითადი პარტნიორები	ძირითადი საქმიანობა ფოტო აღჭურვილობის შეძენა	შეთავაზებული ღირებულება	მომხმარებელთან ურთიერთობა	მომხმარებელთა სეგმენტი
----------------------	---	----------------------------	---------------------------	---------------------------

ფოტო აღჭურვილობის პროდუქციის საცალო მოვაჭრეები ქართველი ფოტოგრაფები ტურისტული სააგენტოები ტრანსპორტირების მომსახურების პროვაიდერები	ფოტო ტურებისთვის (მათ შორის საფუძვლების სწავლებისთვის) კვალიფიციური პერსონალის დაქირავება ტურების, მოსანახულებელი ადგილების დაგეგმვა სეზონურად ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში რეზერვაციების მიღება ბუღალტრული აღრიცხვის და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება	ფოტოგრაფიის მოყვარულებს შეუძლიათ პროფესიონალებთან ერთად მოინახულონ საუკეთესო ადგილები, გადაიღონ ერთ-ერთი საუკეთესო და დასამახსოვრებელი სურათი და გაუზიარონ მეგობრებს და ოჯახის წევრებს.	ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (მეგობრების ჯგუფი) B2B სეგმენტი: ტურისტული სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების მსურველი კომპანიები
	ძირითადი რესურსები ფოტო აპარატები და აღჭურვილობა პროფესიონალი ფოტოგრაფები		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგ. Airbnb Experiences) ოფლაინ: ტელეფონის და FB დაჯავშნის საშუალებით; B2B გაყიდვები (მაგ. სასტუმროები), შემთხვევითი მომხმარებელი	
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: ფოტო აპარატები და აღჭურვილობა საბრუნო კაპიტალი: პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები ცალკეული პირებისთვის/ჯგუფებისთვის/ერთ ფოტო ტურზე	
ინსპირაცია: ESENKO WORKSHOPS, SLOVENIA https://www.esenkoworkshops.com/				
				

2.45 ვირებით გასეირნება ბავშვებისთვის

ძირითადი პარტნიორები ვირების გამყოლების ადგილობრივი ჯგუფი, რომლებმაც იციან უცხო ენები და მუდმივად სწავლობენ და ვითარდებიან ვირების ადგილობრივი მეპატრონეები, დამატებითი ვირების საჭიროების შემთხვევაში ვეტერინარები და ცხოველთა ჯანმრთელობის დაცვის ექსპერტები მაღალხარისხიანი და უსაფრთხო აღჭურვილობის მომწოდებლები	ძირითადი საქმიანობა ვირებით გასეირნების დეტალური ტური ჯგუფური და ინდივიდუალური ტურების განრიგის წარმოება საჭირო გუნდის ორგანიზება (საჭიროების შემთხვევაში) ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში ჯავშნების მიღება გომურის მოვლა და საკვებისა და სხვა საჭირო მასალების მარაგების უზრუნველყოფა ინსტრუქციების მიწოდება ტურის დროს (უცხო ენაზე) გადახდების მიღება (მათ შორის, ელექტრონული ბარათებით) ბუღალტრული აღრიცხვის წარმოება და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება ძირითადი რესურსები კვალიფიციური პერსონალი გომური ვირები თივის და საკვების შესანახი ადგილი ნაკელის შესანახი და კომპოსტირების ადგილი აღჭურვილობა: მაგ. საგორავებელი სარწყავი მანქანა	შეთავაზებული ღირებულება რეგიონის ველურ ბუნებაში ვირით გასეირნება პროფესიონალი ინსტრუქტორების დახმარებით და უსაფრთხოების თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. მოყვარულთათვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის უსაფრთხოების შესახებ დეტალური ინსტრუქციების და რჩევის მიცემა საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა) არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა B2B გაყიდვები	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურისტული სააგენტოები კორპორატიული ღონისძიებების მსურველი კომპანიები
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: გომურის მოწყობა ვირების შეძენა სპეციალური აღჭურვილობისა და ინსტრუმენტების შეძენა საბრუნო კაპიტალი:			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ ტურზე გიდის თანხლებით კვება ერთ ადამიანზე ერთ ტურზე გიდის გარეშე/ქირის გადასახადი ვირით გასეირნება ბავშვებისთვის	

მნიშვნელოვანი საბრუნო კაპიტალის მოთხოვნა გომურის ფუნქციონირებისთვის

ინსპირაცია:

DONKEY TREK IN HAUTES ALPES, FRANCE

<https://www.france-voyage.com/activities/leisure-eourres-85953.htm>



2.46 ტრიატლონი თქვენს რეგიონში

ძირითადი პარტნიორები ტრიატლონთა საზოგადოება ტრიატლონის საერთაშორისო ქსელები კოოპერატიული სპონსორები	ძირითადი საქმიანობა მარშუტების შერჩევა და მომზადება დაპროექტება და კარტოგრაფია ჩემპიონატებისა და შეჯიბრებების ორგანიზება ონლაინ და ოფლაინ რეჟიმში რეზერვაციის მიღება (მაგ. Airbnb Experience-ის საშუალებით) გადახდების მიღება ბუღალტრული ადრინცხვების წარმოება და ადმინისტრაციული დავალბების შესრულება	შეთავაზებული ღირებულება ტრიატლონი სოფლად საქართველოში “IRONMAN GE”	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Facebook საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან კავშირი	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (ოჯახები, წყვილები, მეგობრების ჯგუფი) ტურისტული სააგენტოები
---	--	--	--	--

	ძირითადი რესურსები ადგილის მდებარეობა (ალგეთის წყალსაცავი) ნიჩბების და უსაფრთხოების აღჭურვილობა კვალიფიციური პერსონალი		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგ. Airbnb Experiences) ოფლაინ: ტელეფონით და FB დაჯავშნა; B2B გაყიდვები (მაგ. სასტუმროები)	
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: შეჯიბრის გეგმის შედგენა და ორგანიზება მარკეტინგული კამპანია სხვა: პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე ერთ შეჯიბრზე	
ინსპირაცია: TRIATHLON IN ZELL AM SEE-KAPRUN, AUSTRIA https://www.zellamsee-kaprun.com/en/activities/summer/more-summer-sports/triathlon				
				

2.47 წყლის მოტოციკლი და წყლის ტუბინგი

ძირითადი პარტნიორები მაღალი ხარისხის წყლის სპორტული ტრანსპორტისა და აღჭურვილობის მომწოდებლები (მაგალითად, ეროვნული სატყეო სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო და ა.შ.) იჯარის	ძირითადი საქმიანობა მოედნის/დოკის მომზადება ონლაინ და ოფლაინ რეჟიმში რეზერვაციის მიღება (მაგ. Airbnb Experience-ის საშუალებით) ინსტრუქციების მიცემა (მათ შორის უცხო ენაზე) გადახდების მიღება	შეთავაზებული დირექტულება წყლის სპორტით დაკავება ალგეთის წყალსაცავზე	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Facebook საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრების ჯგუფი) სეგმენტი ტურისტული სააგენტოები
---	--	--	--	---

ხელშეკრულების გასაფორმებლად	ბუღალტრული ადრისხვების წარმოება და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება		კორპორატიული ღონისძიებების მსურველი კომპანიები
	ძირითადი წყაროები ადგილმდებარეობა და აღჭურვილობა და ტრანსპორტი		
ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: წყლის სპორტული ობიექტის მოწყობა ტრანსპორტის და აღჭურვილობის შეძენა მარკეტინგული კამპანია სხვა: მომსახურების ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე საათში სპორტის ერთ სახეობაზე
ინსპირაცია: SEE SPORT, AUSTRIA https://www.see-sport.at/			
			

3. განთავსება

3.1 სახლები ხეზე

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი მთავრობა ეროვნული პარკის ადმინისტრაცია ხე ტყის მომწოდებლები სამშენებლო კომპანიები ინფლუენსერები	ძირითადი აქტივობები ადგილების შერჩევა ტყეში, კარგი ხედებით დეტალური სამშენებლო გეგმისა და ექსტერიერის / ინტერიერის დიზაინის მომზადება ავეჯის და აღჭურვილობის შეძენა დეტალური მარკეტინგული გეგმის მომზადება მშენებლობა მარკეტინგის გეგმის განხორციელება მოვლა და მართვა	შეთავაზებული ღირებულება სტრესის მოხსნა, გაქცევა ბუნებაში საყვარელ ადამიანთან ერთად დასასვენებლად და ტყეში განსაკუთრებული დროის გასატარებლად	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. დეტალური ინსტრუქციები უსაფრთხოების შესახებ დამწყებთათვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები მიდა ტურისტები (წყვილები ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: დიზაინი სამშენებლო მასალები და აღჭურვილობა სამშენებლო ხარჯები მარკეტინგის კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე ერთი ღამით (კვებით ან კვების გარეშე), იცვლება სეზონურად შენიშვნა: ეს 4 სეზონის ბიზნესია	
ინსპირაცია: TREEHOTEL, SWEDEN; TRÄDHUSHOTELL, SWEDEN AND TREE TOP HUT https://treehotel.se/en/ ; http://islanna.com/ and https://treetopphytter.no/en/				



3.2 იოგას ფერმა და ველური ბუნება

ძირითადი პარტნიორები იოგას ინსტრუქტორები ნატურალური შენობების ინსტრუქტორები პერმაკულტურის სპეციალისტები მოხალისეები	ძირითადი აქტივობები არსებული ობიექტის ხელახლა აღჭურვა იოგას განრიგის და ჯგუფების განრიგების მომზადება, პერმაკულტურისა და ნატურალურ შენობებში აღჭურვილობის შესყიდვა და მონტაჟი მარკეტინგის დეტალური გეგმის მომზადება მარკეტინგის გეგმის განხორციელება ჯავშნების მიღება ონლაინ და ოფლაინ ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგების მომზადება ობიექტის მოვლა შენახვა ინსტრუქციების მიწოდება პროცესის მსვლელობისას (უცხო ენაზე) გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრონული ბარათებით) საბუღალტრო და ადმინისტრაციული დავალებების შესრულება.	შეთავაზებული დირექტულება იოგას ვარჯიშები და რელაქსი პერმაკულტურის კურსთან და ნატურალურ შენობასთან კომბინაციით ან მის გარეშე	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა კავშირი საქართველოში მოქმედ ტურ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	მომხმარებლის სეგმენტები საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურ სააგენტოები
---	--	--	--	--

	ძირითადი რესურსები ფერმის მიწა და შენობა ინსტრუქტორები რესურსები ნატურალური მშენებლობისა და პერმაკულტურისთვის იოგას მასალები: საფენები, ხალიჩები, პლედეები, პირსახოცები, ბლოკები, ბლოსტერები, და სხვა.		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: B2B გაყიდვები (მაგალითად: სასტუმროები)	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის დიზაინი და აღჭურვა იოგა, პერმაკულტურა და ნატურალური სამშენებლო მასალები მარკეტინგის კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე/ჯგუფზე კურსის ხანგრძლივობის მიხედვით	
ინსპირაცია: KEELA YOGA FARM, PORTUGAL https://www.keelayogafarm.com/				
				

3.3 კემპინგი

ძირითადი პარტნიორები	ძირითადი აქტივობები ობიექტის დიზაინი და დაგეგმვა	შეთავაზებული დირექტორები	მომხმარებელთან ურთიერთობა	მომხმარებლის სეგმენტი საცალო სეგმენტი:
----------------------	---	-----------------------------	---------------------------	---

ობიექტის მფლობელები (მაგ. სატყეო ეროვნული სააგენტო, დაცული ტერიტორიების სააგენტო, ცენტრალური პარკი, კერძო მესაკუთრეები და ა.შ.) გრძელვადიანი იჯარის ორგანიზებისთვის	აღჭურვილობისა და დანადგარების შეძენა ჯავშნების მიღება ოფლაინ და ონლაინ რეჟიმში ჯგუფური და ინდივიდუალური ვიზიტების განრიგის მომზადება ობიექტის მარკეტინგი სუფთა და უსაფრთხო გარემოს შენარჩუნება ობიექტზე გადახდების მიღება (მათ შორის ელექტრონული ბარათებით) პურის, მცირე საკვებისა და სასმელების რეალიზაცია	თანამედროვე, კეთილმოწყობილი ბანაკი, რომელიც აერთიანებს ბუნებრივ სილამაზეს და თანამედროვე საშუალებებს (მაგალითად, ბუხარი, ტუალეტი, საერთო სარგებლობის ადგილები, ბანაკებისთვის განკუთვნილი ადგილები)	ელექტრონული პლატფორმები, მაგალითად: TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. კავშირი საქართველოში მოქმედ ჩვენს სააგენტოებთან და სასტუმროებთან (საკომისიო სისტემა)	უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრები) B2B სეგმენტი: ტურ სააგენტოები
	ძირითადი რესურსები ობიექტის მდებარეობა (დახურული, დაცული და ყოველგვარი გარე ჩარევისაგან თავისუფალი) - კემპინგი 150 ნაკვეთით (3 ha) ბავშვების სათამაშო მოედანი ინტერნეტ ტერმინალი და უფასო WiFi ტუალეტი, აბაზანა ავტოდრომი გასართობი საშუალებები: კალათბურთის ფარი, ხელბურთის ბაღე, პინგ პონგის მაგიდა, ბიბლიოთეკა, ბარი, კოცონის ადგილი, და სხვა.		არხები ონლაინ: შესყიდვის შესაძლებლობა (მაგალითად: Airbnb Experiences) ოფლაინ: სატელეფონო FB ჯავშნები	
ხარჯების სტრუქტურა საინვესტიციო ხარჯები: ობიექტის მომზადება და აღჭურვა მარკეტინგის კამპანია სხვა: მოვლა შენახვის ხარჯები პერსონალის ხელფასები			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე / ჯგუფზე ერთ განსაზღვრულ ლოტზე / კარავზე	
ინსპირაცია: THE DÔMES DE MIAGE, FRANCE https://www.natureandlodge.fr/fr/camping-les-domes-de-miage.html				



3.4 საცხოვრებელი უდაბნოში

ძირითადი პარტნიორები ადგილობრივი მთავრობა ეროვნული პარკების ადმინისტრაცია სამშენებლო კომპანიები დაინტერესებული პირები	ძირითადი საქმიანობა ლამაზი ხედებით ადგილების შერჩევა დეტალური სამშენებლო გეგმისა და ექსტერიერის / ინტერიერის დიზაინის მომზადება ავჯის და აღჭურვილობის შეძენა დეტალური მარკეტინგული გეგმის მომზადება მშენებლობა მარკეტინგის გეგმის განხორციელება მომსახურება და ადმინისტრირება	შეთავაზებული ღირებულება სტრესის მოხსნა, სუფთა ბუნებაში დასვენება და ძალების აღდგენა, ასევე არაჩვეულებრივი დროის გატარება საყვარელ ადამიანებთან ერთად უფრო ტყეში	მომხმარებელთან ურთიერთობა ელექტრონული პლატფორმები: მაგ. TripAdvisor, Viator, Lonelyplanet, Airbnb experiences, Orbitz, Expedia, Thrillophilia, და სხვა. მოყვარულთათვის, განსაკუთრებით ბავშვებისთვის უსაფრთხოების შესახებ დეტალური ინსტრუქციების და რჩევის მიცემა საქართველოში მოქმედ ტურისტულ სააგენტოებთან და ადგილობრივ სასტუმროებთან კავშირი (საკომისიო გადახდების სისტემა)	მომხმარებელთა სეგმენტი საცალო სეგმენტი: უცხოელი ტურისტები შიდა ტურისტები (წყვილები, ოჯახები, მეგობრების ჯგუფი) B2B სეგმენტი: სასტუმრო ტურისტული სააგენტოები
	ძირითადი რესურსი უკაცრიელ მიდამოში ტერიტორიის გრძელვადიანი იჯარით აღება სამშენებლო მასალები და დიზაინი დაცვისა და უსაფრთხოების მოწყობილობები დაზღვევა		არხები ონლაინ შესყიდვის შესაძლებლობა	

ხარჯების სტრუქტურა ინვესტიციის ხარჯები: დიზაინი სამშენებლო მასალები და აღჭურვილობა სამშენებლო ხარჯები მარკეტინგული კამპანია სხვა: მომსახურების ხარჯები პერსონალის ხელფასი			შემოსავლის წყაროები გადასახადი ერთ ადამიანზე / ჯგუფზე მერყეობს სეზონის მიხედვით	
ინსპირაცია: LONGITUDE131, AUSTRALIA (EXCEPTION) https://longitude131.com.au/				
				

შეტყობინება: დოკუმენტში გამოყენებული გამოყენებული ფოტომასალა აღებულია სხვადასხვა (აღნიშნული) ბიზნესების საჯარო გვერდებიდან და ეკუთვნით მათ.

