

# პროდუქტის მარკეტინგი

## ლექტორი

ნანიკო გულისაშვილი

## კურსის დრო

17 შეხვედრა (34 საათი)

## სასწავლო კურსის მიზნები

კურსი დაგეხმარებათ გაეცნოთ პროდუქტის მარკეტინგის მნიშვნელოვან როლს თანამედროვე კომპანიებში, შეისწავლოთ საჭირო ინსტრუმენტები და ტაქტიკა სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მისაღებად, გამოიმუშავოთ ის უნარ-ჩვევები, რომელიც დაგეხმარებათ თქვენი პროდუქტის უკეთ პოზიციონირებისთვის.

კურსის მიზანია, სტუდენტმა შეძლოს პროდუქტის შექმნის პროცესში ჩართვა, იდეიდან განხორციელებამდე, სხვა სტრატეგიულ დეპარტამენტებთან ერთად. კურსი საშუალებას მოგცემთ დაინახოთ პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლი, შექმნათ საერთო მარკეტინგული გეგმა, რომელიც მოიცავს კალენდარს ყველა სხვადასხვა მარკეტინგული ტაქტიკით პროდუქტის ბაზარზე გასატანად და მისი სიცოცხლისუნარიანობის გასაზრდელად

## სასწავლო კურსის შინაარსი

### ლექცია 1: შესავალი

- კურსის ზოგადი მიმოხილვა
- რა არის პროდუქტის მარკეტინგი
- პროდუქტის მარკეტინგის განსაზღვრება

### ლექცია 2

- ვინ არის პროდუქტის მარკეტინგის მენეჯერი
- პროდუქტის მარკეტინგის მენეჯერის მოვალეობები
- დეპარტამენტისთვის საჭირო უნარ-ჩვევები

### ლექცია 3

- პროდუქტის მარკეტინგის ყოველდღიურობის მენეჯმენტი
- დეპარტამენტისთვის საჭირო უნარ-ჩვევები

### ლექცია 4

- პროდუქტის მარკეტინგის სტრატეგია
- პროდუქტის მარკეტინგის როლი და პასუხისმგებლობა

## ლექცია 5

- პროდუქტის დაგეგმვა და მართვა
- კოორდინაცია დეპარტამენტებს შორის

## ლექცია 6

- პროდუქტის პრომოუშენი
- სამუშაო შეხვედრა

## ლექცია 7: შუალედური გამოცდა და პრეზენტაცია

## ლექცია 8

- მომხმარებელი და მომხმარებლის გზა
- პროდუქტზე ფოკუსირებული კამპანიები

## ლექცია 9

- გაყიდვების სტრატეგია
- პროდუქტის მარკეტინგის დონეები

## ლექცია 10

- Acquisition კამპანიები
- მომხმარებლის შექმნა ინტეგრირებული საშუალებებით

## ლექცია 11

- ბრენდი და პროდუქტი
- კრეატიული რეკლამა

## ლექცია 12

- მუშაობა სხვადასხვა მნიშვნელოვან რგოლებთან (PRODUCT MANAGERS / DESIGNERS)
- მარკეტინგის ავტომატიზაცია

## ლექცია 13

- პროდუქტის დეველოპმენტის მეთოდოლოგია
- პროდუქტის გაშვება

## ლექცია 14

- სამუშაო შეხვედრა

## ლექცია 15

- როგორ წარმოვაჩინო ჩემი უნარები
- რა მჭირდება პროდუქტის მარკეტინგის მენეჯერის პოზიციაზე გასაუბრებისას

## ლექცია 16: შეჯამება და გამოცდა

- კურსის შეჯამება
- პირველი ფინალური გამოცდა და პრეზენტაცია

## ლექცია 17: გამოცდა

- მეორე ფინალური გამოცდა და პრეზენტაცია

## სახნავლო კურსის შედეგები

### კურსის მსმენელებს ეცოდინებათ და შეძლებენ:

- პროდუქტის მარკეტინგის მნიშვნელობა კომპანიებში
- ახალი პროდუქტის შექმნისა და განვითარების ეტაპები
- პროდუქტის პოპულარიზაცია
- პროდუქტის მარკეტინგის მენეჯერის ძირითადი მოვალეობები და პასუხისმგებლობები
- თუ როგორ იმუშაონ პროდუქტის შექმნის პროცესში ჩართულ სხვა მნიშვნელოვან რგოლებთან
- პროდუქტის წარმატების საზომი ინსტრუმენტები
- როგორ გამოიმუშაონ პროდუქტის მარკეტინგის მენეჯერის შესაფერისი უნარები
- როგორ გახდნენ პროდუქტის მარკეტინგის მენეჯერი
- შექმნან ღირებული პროდუქტი მომხარებლის მოთხოვნებიდან გამომდინარე
- შეტყობინებებისა და პოზიციონირების ჩარჩოების შექმნა, რომლებიც პროდუქტს გამოარჩევს კონკურენტებისგან
- აქციონ პროდუქტის მარკეტინგის როლი კომპანიის მნიშვნელოვან ნაწილად
- დაინახონ სრული პროდუქტი ადრეული დაგეგმვიდან იდეის განხორციელებამდე
- იმუშაონ ყველა სტრატეგიულ დეპარტამენტთან და დაამყარონ სწორი კომუნიკაცია
- გაატარონ პროდუქტის გაშვებისთვის საჭირო ღონისძიებები

## სასწავლო კურსის მოთხოვნები

კურსი განკუთვნილია მათთვის, ვისაც აქვს გარკვეული ცოდნა და გამოცდილება მარკეტინგში ან პროდუქტის მენეჯმენტში ან უბრალოდ ეძებენ სიახლეს და სურთ გაიგონ / დაეუფლონ პროდუქტის მარკეტინგის პროფესიას

## სასწავლო კურსის შეფასება

### კურსის დასრულების შემდეგ გაიცემა სერტიფიკატი:

- კურსის წარმატებით დასრულების სერტიფიკატის მისაღებად სტუდენტმა უნდა მოაგროვოს მინიმუმ 70 ქულა.
- კურსის მინიმუმ 90 ქულაზე დასრულების შემთხვევაში, სტუდენტი ლექტორისგან მიიღებს წერილობით დახასიათებას/რეკომენდაციას.

## ლექტორის შესახებ

- ნანიკო გულისაშვილი არის, Adjarabet.com - ის კაზინოს პროდუქტების მარკეტინგის მენეჯერი
- ამასთანავე ბიზნეს-ინჟინერიის დოქტორანტურის კანდიდატი
- მას აქვს მარკეტინგის გუნდთან მუშაობის 6+ წლიანი გამოცდილება. თანამშრომლობს სხვადასხვა ინდუსტრიებთან ტექნოლოგიურ და საცალო ბიზნესში, როგორც საქართველოში, ასევე მის ფარგლებს გარეთ.
- დღესდღეობით ნანიკო უძღვება საქართველოში ერთ-ერთი წარმატებული კაზინოს პროდუქტების მარკეტინგს. ის უშუალოდ მონაწილეობს ახალი პროდუქტის შექმნის, დაგეგმვისა და განხორციელების პროცესში. ქმნის პროდუქტს, ახდენს მის პოპულარიზაციას და ახორციელებს მონიტორინგს. ნანიკო თანამშრომლობს კრეატიულ და დეველოპერულ გუნდთან ინოვაციური პროდუქტის შექმნის ყველა ეტაპზე.