

B2B SaaS

**ავონისთვის ბაზრის ანადიზი
სტარტაპის პერსპექტივიდან
საქართველოში**

კვლევა მომზადებულია BTUAI-ს მიერ, უნივერსიტეტის მეცნიერების და მკვლევარების თანამონაწილეობით. კვლევაში გამოყენებულია MIT-ს მიერ შექმნილი, გენერაციული AI-ს ახალი და უპრეცედენტო ინსტრუმენტი ORBIT.

წინასიტყვაობა

მოცემული ანგარიში წარმოადგენს საქართველოში B2B SaaS ეკოსისტემის ბაზრის ანალიზს სტარტაპის პერსპექტივიდან, MIT Orbit-ის დისციპლინური მეწარმეობის ჩარჩოს გამოყენებით. ანალიზმა მოიცვა ხუთი საკვანძო სეგმენტი: მცირე და საშუალო საწარმოები (SMEs), სამთავრობო უწყებები, საგანმანათლებლო დაწესებულებები, ჯანდაცვის პროვაიდერები და ელექტრონული კომერციის ბიზნესები. თითოეული სეგმენტი გაანალიზებულია ძირითადი საჭიროებების, ციფრული მზაობის, ბაზრის ზომის, დანერგვის ქცევის, ბარიერებისა და სტრატეგიული პოტენციალის მიხედვით. ანგარიშის ძირითადი მიგნებები აჩვენებს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ყველა სეგმენტი გვთავაზობს გარკვეულ პოტენციალს, ყველაზე პერსპექტიულ საწყის ბაზრად გამოიკვეთა მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტი. ამ სეგმენტის დიდი ზომა, ციფრული ტრანსფორმაციისადმი მზარდი ინტერესი და კონკრეტული ბიზნეს საჭიროებები ქმნის ხელსაყრელ გარემოს B2B SaaS სტარტაპისთვის. უშუალოდ წერილობითი ანგარიში მომზადებულია Gemini Deep Research-ის მიერ BTUAI-ის კვლევების ფარგლებში.

შესავალი

ინფორმაციული ტექნოლოგიების სწრაფი განვითარება და ციფრული ტრანსფორმაციის გლობალური ტენდენცია მნიშვნელოვნად ზრდის პროგრამული უზრუნველყოფის, როგორც სერვისის (SaaS) მნიშვნელობას ბიზნესისთვის. საქართველო, როგორც განვითარებადი ბაზარი, არ არის გამონაკლისი და აქტიურად მიმდინარეობს სხვადასხვა სექტორის ციფრული ინტეგრაციის პროცესი. ეს ქმნის მზარდ მოთხოვნას B2B SaaS გადაწყვეტილებებზე, რაც საინტერესო შესაძლებლობებს სთავაზობს სტარტაპებს.

მოცემული ანგარიშის მიზანია საქართველოში B2B SaaS ეკოსისტემის ბაზრის ანალიზი სტარტაპის პერსპექტივიდან, MIT-ის დისციპლინური მეწარმეობის (Orbit) ჩარჩოს გამოყენებით. ეს ჩარჩო გულისხმობს ბაზრის სეგმენტების საფუძვლიან შესწავლას, რათა გამოვლინდეს ყველაზე პერსპექტიული საწყისი ბაზარი, სადაც სტარტაპს ექნება წარმატების მაღალი ალბათობა.

ანგარიში მოიცავს ხუთ ძირითად ბაზრის სეგმენტს:

- მცირე და საშუალო საწარმოები (SMEs)
- სამთავრობო უწყებები
- საგანმანათლებლო დაწესებულებები
- ჯანდაცვის პროვაიდერები
- ელექტრონული კომერციის ბიზნესები

თითოეული სეგმენტი გაანალიზებულია შემდეგი კრიტერიუმების მიხედვით:

- ძირითადი საჭიროებები
- ციფრული მზაობა
- ბაზრის ზომა
- დანერგვის ქცევა
- ბარიერები
- სტრატეგიული პოტენციალი

ანგარიშის სტრუქტურა მოიცავს თითოეული სეგმენტის ცალკეულ ანალიზს, სადაც წარმოდგენილი იქნება საკვანძო მონაცემები და შეფასებები. დასკვნით ნაწილში მოცემული იქნება ყველა ხუთი სეგმენტის შედარებითი ანალიზი და მკაფიო რეკომენდაცია ყველაზე პერსპექტიული საწყისი ბაზრის შესახებ, რაც გამყარებული იქნება კვლევის შედეგებით.

1. ბაზრის ანალიზი: მცირე და საშუალო საწარმოები (SMEs)

მცირე და საშუალო საწარმოების ძირითადი საჭიროებები საქართველოში

საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოები (SMEs) ქვეყნის ეკონომიკის მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენენ და მათი ძირითადი ბიზნეს საჭიროებები უკავშირდება ეფექტიანობის გაუმჯობესებას, ხარჯების შემცირებას, ახალი მომხმარებლების მოზიდვასა და ოპერაციების ეფექტურ მართვას. კერძოდ, გამოიკვეთა ციფრული ხელსაწყოების დანერგვის აუცილებლობა სხვადასხვა ბიზნეს ფუნქციისთვის, როგორცაა ბუღალტერია, მომხმარებლებთან ურთიერთობის მართვა (CRM) და მარკეტინგი. ევროკავშირისა და საქართველოს მთავრობის ერთობლივი ინიციატივები, მაგალითად, პროგრამა "აწარმოე საქართველოში", მიზნად ისახავს მცირე და საშუალო საწარმოების ციფრული ტრანსფორმაციის ხელშეწყობას, რაც მიუთითებს ამ სეგმენტის მხრიდან ციფრულ გადაწყვეტილებებზე მზარდ მოთხოვნაზე. ასევე, აღინიშნა ფინანსური ცოდნის, უნარების გაუმჯობესებისა და ტექნოლოგიებზე

ხელმისაწვდომობის გაზრდის მნიშვნელობა, რაც მიუთითებს პოტენციურ SaaS საჭიროებებზე ამ მიმართულებით.

ცხრილი 1: ძირითადი მიგნებები - მცირე და საშუალო საწარმოები

კრიტერიუმი	მონაცემები
ძირითადი საჭიროებები	ეფექტიანობის გაუმჯობესება, ხარჯების შემცირება, ახალი მომხმარებლების მოზიდვა, ოპერაციების ეფექტური მართვა, ციფრული ხელსაწყოების დანერგვა (ბუღალტერია, CRM, მარკეტინგი), ფინანსური მართვის გაუმჯობესება, ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობა.
ციფრული მზაობა	მცირე გაუმჯობესება ციფრულ ადაპტაციაში, მნიშვნელოვანი ჩამორჩენა დიდ საწარმოებთან შედარებით, COVID-19-ის პანდემიის დროს ციფრული ტექნოლოგიების (ელექტრონული კომერცია, ციფრული გადახდები) დაჩქარებული დანერგვა, ძირითადი ციფრული ინტენსივობის (ვებსაიტის ფუნქციონალობა, ფართოზოლოვანი ინტერნეტი) ზრდა, კომპლექსური ციფრული ტექნოლოგიების ინტეგრაციის შეზღუდული პროგრესი.
ბაზრის ზომა	231 ათასზე მეტი მცირე ბიზნესი, რაც ქვეყნის ყველა ბიზნესის 78%-ს შეადგენს, ასევე დაქირავებით დასაქმების მნიშვნელოვანი წილი (37%).
დანერგვის ქცევა	ტექნოლოგიების დანერგვაზე გავლენას ახდენს მფლობელის მახასიათებლები, აღქმული სარგებლიანობა, გამოყენების სიმარტივე და ხელშემწყობი პირობები, პანდემიის შემდგომ პერიოდში ციფრული ტრანსფორმაცია განიხილება როგორც ზრდის ძირითადი სტრატეგია.

ბარიერები	ციფრულ ხელსაწყოებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა, ციფრული წიგნიერების დაბალი დონე, შეზღუდული ფინანსური რესურსები, ცვლილებებისადმი წინააღმდეგობა, ციფრული ტრანსფორმაციის სარგებლობისა და ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიების შესახებ ცნობიერების ნაკლებობა.
სტრატეგიული პოტენციალი	დიდი ბაზრის ზომა, ციფრული ტრანსფორმაციის მზარდი ტენდენცია, მთავრობისა და ევროკავშირის მხარდაჭერა ციფრული ინტეგრაციისთვის, გადამწყვეტილებების საჭიროება, რომლებიც მორგებულია ციფრული სიმნიფის სხვადასხვა დონესა და კონკრეტულ ბიზნეს საჭიროებებზე.

ციფრული მზაობა და ტექნოლოგიების დანერგვა

საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოებში ციფრული ტექნოლოგიების დანერგვის ამჟამინდელი მდგომარეობა აჩვენებს მცირე გაუმჯობესებას, თუმცა მნიშვნელოვანი ჩამორჩენაა დიდ საწარმოებთან შედარებით. COVID-19-ის პანდემიამ დააჩქარა ციფრული ტექნოლოგიების დანერგვის პროცესი, რადგან ბიზნესები ცდილობდნენ გადარჩენას, მათ შორის აქტიურად იყენებდნენ ელექტრონული კომერციის პლატფორმებსა და ციფრულ გადახდის სისტემებს. აღინიშნა ძირითადი ციფრული ინტენსივობის ზრდა, რაც გამოიხატება დახვეწილი ვებსაიტების ფუნქციონირებითა და სწრაფი ფართოზოლოვანი ინტერნეტის ხელმისაწვდომობით. ამის საპირისპიროდ, უფრო კომპლექსური ციფრული ტექნოლოგიების ინტეგრაციის პროცესი შეზღუდული პროგრესით ხასიათდება. მიუხედავად იმისა, რომ ძირითადი ციფრული წიგნიერების დონე იზრდება, მოწინავე ტექნოლოგიების შეზღუდული ინტეგრაცია მიუთითებს SaaS გადამწყვეტილებების პოტენციურ შესაძლებლობაზე, რომლებიც მარტივი დასაწერგავია და უზრუნველყოფს მკაფიო და ხელშესახებ სარგებელს.

ბაზრის სავარაუდო ზომა

საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოების რაოდენობა საკმაოდ დიდია. ოფიციალური სტატისტიკის მიხედვით, ქვეყანაში 231 ათასზე მეტი მცირე ბიზნესია, რაც მთლიანი ბიზნესების 78%-ს შეადგენს. ამ სეგმენტს მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს დაქირავებით დასაქმებაში, დაახლოებით 37%-ის ფარგლებში⁹. ამ მონაცემებიდან გამომდინარე, მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტი წარმოადგენს დიდ პოტენციურ ბაზარს B2B SaaS სტარტაპებისთვის. თუმცა, გასათვალისწინებელია, რომ ციფრული მზაობის

სხვადასხვა დონე მოითხოვს სეგმენტირებულ მიდგომებს.

დანერგვის ქცევა და ტენდენციები

მცირე და საშუალო საწარმოების მიერ ტექნოლოგიების დანერგვაზე გავლენას ახდენს რამდენიმე ფაქტორი, მათ შორის საწარმოს მფლობელის მახასიათებლები, აღქმული სარგებლიანობა, გამოყენების სიმარტივე და ხელშემწყობი პირობები. COVID-19-ის პანდემიის შემდეგ, ციფრული ტრანსფორმაცია სულ უფრო მეტად განიხილება როგორც ზრდის ძირითადი სტრატეგია და საწარმოები აქტიურად ცდილობენ ინვესტირებას ციფრულ უნარებში, ინფრასტრუქტურასა და გრძელვადიან ციფრულ სტრატეგიებში. ამ ფაქტორების გათვალისწინება გადამწყვეტია SaaS სტარტაპისთვის, რათა ეფექტურად მოარგოს თავისი შეთავაზებები და მარკეტინგული სტრატეგიები ამ სეგმენტის საჭიროებებს.

დანერგვის პოტენციური ბარიერები

მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის ახალი ტექნოლოგიების დანერგვას არაერთი ბარიერი აფერხებს. მათ შორის აღსანიშნავია ციფრულ ხელსაწყოებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა, ციფრული წიგნიერების დაბალი დონე, შეზღუდული ფინანსური რესურსები და ცვლილებებისადმი წინააღმდეგობა. ასევე, მნიშვნელოვან ბარიერს წარმოადგენს ციფრული ტრანსფორმაციის სარგებლიანობისა და ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიების შესახებ ცნობიერების ნაკლებობა. წარმატებულმა SaaS სტარტაპმა უნდა გაითვალისწინოს ეს ბარიერები და შესთავაზოს ხელმისაწვდომი გადანაცვლებები, მარტივი ინტერფეისები, მკაფიო სარგებლის დემონსტრირება და, შესაძლოა, საგანმანათლებლო ინიციატივები.

სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის

მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტის სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის საკმაოდ მაღალია. ბაზრის დიდი ზომა და ციფრული ტრანსფორმაციის მზარდი ტენდენცია ქმნის ხელსაყრელ გარემოს. თუმცა, გასათვალისწინებელია, რომ საჭიროა გადანაცვლებები, რომლებიც მორგებული იქნება ციფრული სიმწიფის სხვადასხვა დონესა და კონკრეტულ ბიზნეს საჭიროებებზე. მთავრობისა და ევროკავშირის მიერ მცირე და საშუალო საწარმოების ციფრული ინტეგრაციის მხარდაჭერა ხელს უწყობს SaaS გადანაცვლებების დანერგვას, თუმცა კონკურენცია როგორც ადგილობრივი, ისე საერთაშორისო მოთამაშეების მხრიდან არსებობს.

2. ბაზრის ანალიზი: სამთავრობო უწყებები

სამთავრობო უწყებების ძირითადი საჭიროებები საქართველოში

საქართველოში სამთავრობო უწყებების ძირითადი საჭიროებები უკავშირდება ეფექტიანობის გაუმჯობესებას, მომსახურების მიწოდების ოპტიმიზაციასა და მონაცემთა მართვის გაუმჯობესებას პროგრამული უზრუნველყოფის გადაწყვეტილებების დანერგვის გზით. კონკრეტული მაგალითები მოიცავს ელექტრონული მმართველობის პლატფორმებს, ციფრული იდენტურობისა და უსაფრთხოების ინოვაციებს, ხელოვნური ინტელექტის (AI) მხარდაჭერით ვირტუალურ ასისტენტებსა და შიდა ციფრულ პლატფორმებს ადამიანური რესურსების მართვისა და მონიტორინგისა და შეფასებისთვის. მოქალაქეზე ორიენტირებული მიდგომისა და ციფრული სერვისების მიწოდების გაუმჯობესებისკენ სწრაფვა მიუთითებს SaaS გადაწყვეტილებებზე მოთხოვნაზე, რომლებიც გააუმჯობესებენ მომხმარებლის გამოცდილებასა და ხელმისაწვდომობას.

ცხრილი 2: ძირითადი მიგნებები - სამთავრობო უწყებები

კრიტერიუმი	მონაცემები
ძირითადი საჭიროებები	ეფექტიანობის გაუმჯობესება, მომსახურების მიწოდების ოპტიმიზაცია, მონაცემთა მართვის გაუმჯობესება, ელექტრონული მმართველობის პლატფორმები, ციფრული იდენტურობა და უსაფრთხოება, AI-ზე დაფუძნებული ვირტუალური ასისტენტები, შიდა ციფრული პლატფორმები HR-ისა და მონიტორინგისთვის.
ციფრული მზაობა	მნიშვნელოვანი პროგრესი ციფრულ ტრანსფორმაციაში, ელექტრონული მმართველობის პორტალების (my.gov.ge) და ძირითადი ციფრული პლატფორმების (ePFM) განვითარება
ბაზრის ზომა	40-ზე მეტი ძირითადი აღმასრულებელი დეპარტამენტი და თითქმის 200 მცირე სააგენტო, საბჭო და კომისია.

დანერგვის ქცევა	ბიუროკრატიული პროცესები, შესაბამისობის მოთხოვნები, სპეციფიკური სერტიფიკატების საჭიროება.
ბარიერები	არათანმიმდევრული პოლიტიკური ვალდებულებები, კიბერუსაფრთხოებისთვის შეზღუდული საბიუჯეტო სახსრები, ინსტიტუციური კოორდინაციის ნაკლებობა, მონაცემთა უსაფრთხოების, კონფიდენციალურობისა და არასადასავლური ტექნოლოგიური პროვაიდერების პოტენციური გამოყენების შეშფოთება.
სტრატეგიული პოტენციალი	მთავრობის ერთგულება ციფრული ტრანსფორმაციისადმი, ცენტრალიზებული IT ინფრასტრუქტურის ხელმისაწვდომობა, ეფექტიანობის, უსაფრთხოებისა და მოქალაქეთა მომსახურების გაუმჯობესების გადანაცვეტილებების მიწოდების შესაძლებლობა.

ციფრული ტრანსფორმაციის ინიციატივები და ტექნოლოგიური ინფრასტრუქტურა

საქართველომ მნიშვნელოვანი პროგრესი განიცადა ციფრულ ტრანსფორმაციაში, რაც გამოიხატება ელექტრონული მმართველობის პორტალების (მაგ., my.gov.ge) და ძირითადი ციფრული პლატფორმების (როგორიცაა ელექტრონული საჯარო ფინანსების მართვის სისტემა (ePFM), ელექტრონული შესყიდვები და სამთავრობო ღრუბლოვანი სერვისები) განვითარებაში. ეს არსებული ციფრული ინფრასტრუქტურა და მიმდინარე ინიციატივები ქმნის მყარ საფუძველს სამთავრობო უწყებებში SaaS გადანაცვეტილებების შემდგომი დანერგვისთვის.

პოტენციური ბაზრის ზომა

სამთავრობო უწყებების რაოდენობის მიხედვით, პოტენციური ბაზრის ზომა საკმაოდ დიდია. კვლევის თანახმად, საქართველოში 11 სამინისტრო და სამინისტროები ქვეშ ფუნქციონირებადი, ასევე მრავალრიცხოვანი სააგენტოები და ორგანიზაციებია. თუმცა, კონკრეტული SaaS გადანაცვეტილებების ბაზრის რეალური ზომა დამოკიდებული იქნება საბიუჯეტო სახსრების განაწილებაზე და პრიორიტეტებზე.

SaaS დანერგვის ბარიერები

სამთავრობო უწყებებში SaaS გადაწყვეტილებების დანერგვის პროცესში შეიძლება წარმოიშვას გარკვეული ბარიერები. მათ შორის აღსანიშნავია არათანმიმდევრული პოლიტიკური ვალდებულებები, კიბერუსაფრთხოებისთვის შეზღუდული საბიუჯეტო სახსრები და ინსტიტუციური კოორდინაციის ნაკლებობა. ასევე, არსებობს შეშფოთება მონაცემთა უსაფრთხოების, კონფიდენციალურობისა და არასადასავლური ტექნოლოგიური პროვაიდერების პოტენციური გამოყენების შესახებ. SaaS პროვაიდერებისთვის ამ სეგმენტში წარმატების მისაღწევად აუცილებელია უსაფრთხოების საკითხების მოგვარება და შესაბამის რეგულაციებთან შესაბამისობის დემონსტრირება.

სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის

სამთავრობო უწყებების სეგმენტის სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის მნიშვნელოვანია, იმის გათვალისწინებით, რომ მთავრობა ერთგულია ციფრული ტრანსფორმაციის მიმართ და ხელმისაწვდომია ცენტრალიზებული IT ინფრასტრუქტურა. ეს ქმნის შესაძლებლობას, რომ სტარტაპებმა შესთავაზონ გადაწყვეტილებები, რომლებიც გააუმჯობესებენ ეფექტიანობას, უსაფრთხოებასა და მოქალაქეთა მომსახურებას. ამ სეგმენტში წარმატებისთვის აუცილებელია ნდობის მოპოვება და საჯარო სექტორის სპეციფიკური საჭიროებებისა და შეზღუდვების ღრმა გაგების დემონსტრირება.

3. ბაზრის ანალიზი: საგანმანათლებლო დაწესებულებები

საგანმანათლებლო დაწესებულებების ძირითადი საჭიროებები საქართველოში

საქართველოში საგანმანათლებლო დაწესებულებებს (სკოლები, უნივერსიტეტები, პროფესიული სასწავლებლები) აქვთ მოთხოვნა SaaS გადაწყვეტილებებზე, რომლებიც დაკავშირებულია ადმინისტრირებასთან, სწავლების მართვასთან, კომუნიკაციასთან და სპეციალიზებულ სფეროებთან, როგორიცაა კვლევა და ბიბლიოთეკების მართვა. კონკრეტული მაგალითები მოიცავს სწავლების მართვის სისტემებს (LMS), სტუდენტური ინფორმაციის სისტემებსა და ციფრული კონტენტის შექმნისა და მიწოდების ინსტრუმენტებს. პანდემიით დაჩქარებულმა დისტანციურ სწავლებაზე გადასვლამ მნიშვნელოვნად გაზარდა მოთხოვნა ეფექტურ ონლაინ სწავლების ინსტრუმენტებზე.

ცხრილი 3: ძირითადი მიგნებები - საგანმანათლებლო დაწესებულებები

კრიტერიუმი	მონაცემები
ძირითადი საჭიროებები	ადმინისტრირება, სწავლების მართვა, კომუნიკაცია, კვლევის მართვა, ბიბლიოთეკების მართვა, LMS, სტუდენტური ინფორმაციის სისტემები, ციფრული კონტენტის შექმნა და მიწოდება.
ციფრული მზაობა	ტექნოლოგიების მზარდი ინტეგრაცია, ინიციატივები ("ახალი სკოლის" რეფორმა), პლატფორმების გამოყენება (Microsoft 365, Teams), ციფრული უნარებისა და კომპეტენციების განვითარების პრიორიტეტულობა, უთანასწორობა ქალაქსა და სოფლად ინფრასტრუქტურისა და ციფრული წიგნიერების თვალსაზრისით.
ბაზრის ზომა	19 სახელმწიფო და 44 კერძო უნივერსიტეტი 177,800 სტუდენტით. ასევე, დაახლოებით 2294 სკოლა, 641 ათასი მოსწავლით.
დანერგვის ქცევა	გადაწყვეტილებების მიღებაში მონაწილეობენ სკოლის ადმინისტრაცია, IT განყოფილებები და, შესაძლოა, მასწავლებლები და სტუდენტები.
ბარიერები	არასტაბილური ინტერნეტის ხელმისაწვდომობა, მასწავლებლებისა და სტუდენტების ციფრული უნარების დაბალი დონე (განსაკუთრებით სოფლად), ფინანსური შეზღუდვები, ცვლილებებისადმი წინააღმდეგობა, ადეკვატური ტრენინგისა და მხარდაჭერის საჭიროება.
სტრატეგიული პოტენციალი	ციფრული განათლების მზარდი მნიშვნელობა, ტექნოლოგიური ინიციატივების დაფინანსების ხელმისაწვდომობა, სწავლის შედეგების გაუმჯობესების, ადმინისტრაციული ეფექტიანობისა და კომუნიკაციის გაუმჯობესების შესაძლებლობა, პროფესიული მომზადებისა და უმაღლესი განათლების ადმინისტრირების სპეციფიკურ საჭიროებებზე ფოკუსირების პოტენციალი.

ტექნოლოგიების მიმდინარე გამოყენება და ციფრული ინფრასტრუქტურა

საქართველოში საგანმანათლებლო დაწესებულებებში ტექნოლოგიების ინტეგრაცია იზრდება, რაც გამოიხატება ისეთი ინიციატივებით, როგორიცაა "ახალი სკოლის" რეფორმა და პლატფორმების (მაგ., Microsoft 365 და Teams) გამოყენება. ციფრული უნარებისა და კომპეტენციების განვითარება ამ სექტორის ერთ-ერთ პრიორიტეტს წარმოადგენს. თუმცა, არსებობს უთანასწორობა ქალაქსა და სოფლად ინფრასტრუქტურისა და ციფრული წიგნიერების თვალსაზრისით.

ბაზრის სავარაუდო ზომა

საგანმანათლებლო დაწესებულებების (სკოლები, უნივერსიტეტები, პროფესიული სასწავლებლები) და სტუდენტების რაოდენობის მიხედვით, ბაზრის ზომა მნიშვნელოვანია. საქართველოში 19 სახელმწიფო და 44 კერძო უნივერსიტეტია 177,800 სტუდენტით. ასევე, დაახლოებით 2000 საშუალო სკოლაა, სადაც 641 ათასამდე მოსწავლე სწავლობს³³. ეს მონაცემები მიუთითებს საგანმანათლებლო სექტორის დიდ პოტენციალზე SaaS გადაწყვეტილებებისთვის.

ტექნოლოგიების დანერგვის გადაწყვეტილების მიღების პროცესები

საგანმანათლებლო დაწესებულებებში ტექნოლოგიების დანერგვის გადაწყვეტილების მიღების პროცესებში, სავარაუდოდ, მონაწილეობენ სკოლის ადმინისტრაცია, IT განყოფილებები და, შესაძლოა, მასწავლებლები და სტუდენტებიც კი. SaaS სტარტაპებისთვის, რომლებიც ამ სეგმენტზე არიან ორიენტირებულნი, მნიშვნელოვანია ამ დაინტერესებული მხარეების როლებისა და პრიორიტეტების გაგება.

პოტენციური გამოწვევები

საგანმანათლებლო სექტორში SaaS გადაწყვეტილებების დანერგვისას შეიძლება წარმოიშვას გარკვეული გამოწვევები. მათ შორის აღსანიშნავია არასტაბილური ინტერნეტის ხელმისაწვდომობა, მასწავლებლებისა და სტუდენტების ციფრული უნარების დაბალი დონე (განსაკუთრებით სოფლად) და ფინანსური შეზღუდვები. ასევე, არსებობს ცვლილებებისადმი წინააღმდეგობისა და ადეკვატური ტრენინგისა და მხარდაჭერის საჭიროება.⁶²

ამ გამოწვევების დასაძლევად, საგანმანათლებლო სექტორისთვის განკუთვნილი SaaS გადაწყვეტილებები უნდა იყოს მოსახერხებელი, ხელმისაწვდომი და, შესაძლოა, ჰქონდეს ოფლაინ რეჟიმი ან დაბალი გამტარობისთვის ოპტიმიზებული ვერსიები.

სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის

საგანმანათლებლო დაწესებულებების სეგმენტის სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის საკმაოდ პერსპექტიულია, იმის გათვალისწინებით, რომ იზრდება აქცენტი ციფრულ განათლებაზე და ხელმისაწვდომია დაფინანსება ტექნოლოგიური ინიციატივებისთვის. ეს ქმნის შესაძლებლობას, რომ სტარტაპებმა შესთავაზონ გადაწყვეტილებები, რომლებიც გააუმჯობესებენ სწავლის შედეგებს, ადმინისტრაციულ ეფექტიანობასა და კომუნიკაციას. წარმატებული სტრატეგია შეიძლება იყოს საგანმანათლებლო სექტორის კონკრეტულ საჭიროებებზე (მაგ., პროფესიული მომზადება, უმაღლესი განათლების ადმინისტრირება) ფოკუსირება.

4. ბაზრის ანალიზი: ჯანდაცვის პროვაიდერები

ჯანდაცვის პროვაიდერების ძირითადი საჭიროებები საქართველოში

საქართველოში ჯანდაცვის პროვაიდერებს (სავადმყოფოები, კლინიკები, კერძო პრაქტიკები) აქვთ მოთხოვნა SaaS გადაწყვეტილებებზე, როგორცაა ელექტრონული სამედიცინო ჩანაწერები (EHR), ვიზიტების დაგეგმვის სისტემები, ტელემედიცინის პლატფორმები და სხვა ჯანდაცვის სპეციფიკური აპლიკაციები. ამ სეგმენტის ძირითადი საჭიროებები უკავშირდება პაციენტების მოვლის გაუმჯობესებას, ოპერაციული ეფექტიანობის გაზრდას, მონაცემთა უსაფრთხოების უზრუნველყოფასა და მარეგულირებელ მოთხოვნებთან შესაბამისობას. COVID-19-ის პანდემიამ განსაკუთრებით გამოკვეთა ტელემედიცინისა და ციფრული ჯანდაცვის გადაწყვეტილებების კრიტიკული მნიშვნელობა სამედიცინო მომსახურებაზე ხელმისაწვდომობის გასაუმჯობესებლად.

ცხრილი 4: ძირითადი მიგნებები - ჯანდაცვის პროვაიდერები

კრიტერიუმი	მონაცემები
ძირითადი საჭიროებები	ელექტრონული სამედიცინო ჩანაწერები (EHR), ვიზიტების დაგეგმვა, ტელემედიცინის პლატფორმები, პაციენტების მოვლის გაუმჯობესება, ოპერაციული ეფექტიანობის გაზრდა, მონაცემთა უსაფრთხოება, მარეგულირებელ მოთხოვნებთან შესაბამისობა.
ციფრული მზაობა	ჯანდაცვის პროფესიონალებში კომპიუტერული წიგნიერების სხვადასხვა დონე და IT ტრენინგებისადმი ინტერესი, ტელემედიცინისა და ციფრული ჯანდაცვის ხელშეწყობის ინიციატივები (განსაკუთრებით სოფლად), ციფრული ჯანდაცვის სარგებლის შესახებ მზარდი ცნობიერება, დანერგვის მაჩვენებელი შეიძლება განსხვავდებოდეს პროვაიდერის ტიპისა და მდებარეობის მიხედვით.
ბაზრის ზომა	დაახლოებით 265 სტაციონარული და 2200-ზე მეტი ამბულატორიული დანესებულება, დაახლოებით 24000 ექიმი.
დანერგვის ქცევა	სამედიცინო პერსონალის დამოკიდებულება ტექნოლოგიებისადმი, ტრენინგისა და მხარდაჭერის ხელმისაწვდომობა, ტექნოლოგიების აღქმული სარგებლიანობა და გამოყენების სიმარტივე.
ბარიერები	ცვლილებებისადმი წინააღმდეგობა, მაღალი თანამშრომელთა ცვლადობა, ტექნოლოგიების არასაკმარისი ხელმისაწვდომობა, მონაცემთა უსაფრთხოებისა და თავსებადობის შეშფოთება, მარეგულირებელი გარემოს სირთულე.
სტრატეგიული პოტენციალი	მთავრობის მზარდი აქცენტი ჯანდაცვის ხარისხისა და ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებაზე ციფრული გადაწყვეტილებების საშუალებით, სპეციალიზებული SaaS გადაწყვეტილებების მიწოდების შესაძლებლობა ჯანდაცვის ეკოსისტემის კონკრეტული საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად, ტელემედიცინის პლატფორმებზე ფოკუსირების პოტენციალი სოფლად ან EHR სისტემებზე კერძო კლინიკებისთვის.

ციფრული მზაობა და ტექნოლოგიების დანერგვა

საქართველოში ჯანდაცვის პროვაიდერებში ციფრული მზაობისა და ტექნოლოგიების დანერგვის ანალიზი აჩვენებს კომპიუტერული წიგნიერების სხვადასხვა დონესა და IT ტრენინგებისადმი ინტერესს ჯანდაცვის პროფესიონალებს შორის. მიმდინარეობს ინიციატივები ტელემედიცინისა და ციფრული ჯანდაცვის ხელშეწყობისთვის, განსაკუთრებით სოფლად. მიუხედავად იმისა, რომ ციფრული ჯანდაცვის სარგებლის შესახებ ცნობიერება იზრდება, დანერგვის მაჩვენებელი შეიძლება განსხვავდებოდეს პროვაიდერის ტიპისა და მდებარეობის მიხედვით.

ბაზრის სავარაუდო ზომა

საავადმყოფოების, კლინიკებისა და კერძო პრაქტიკების რაოდენობის მიხედვით, ჯანდაცვის სექტორი წარმოადგენს მნიშვნელოვან ბაზრის შესაძლებლობას. მონაცემები მიუთითებს დაახლოებით 265 სტაციონარულ და 2200-ზე მეტ ამბულატორიულ დაწესებულებაზე. ექიმების რაოდენობა კი დაახლოებით 24000-ს შეადგენს⁴⁰. თუმცა, გასათვალისწინებელია ბაზრის ფრაგმენტული ხასიათი (კერძო საკუთრების მაღალი წილი).

მარეგულირებელი გარემო და პოტენციური ბარიერები

ჯანდაცვის სექტორში მოქმედებს მარეგულირებელი გარემო, რომელიც მოითხოვს მონაცემთა კონფიდენციალურობისა და უსაფრთხოების სტანდარტებთან შესაბამისობას. SaaS გადაწყვეტილებების დანერგვის პოტენციურ ბარიერებს შორის შეიძლება აღინიშნოს ცვლილებებისადმი წინააღმდეგობა, თანამშრომელთა მაღალი ცვლადობა, ტექნოლოგიების არასაკმარისი ხელმისაწვდომობა და მონაცემთა უსაფრთხოებისა და თავსებადობის შეშფოთება. ამ სექტორში SaaS პროვაიდერებისთვის წარმატების მისაღწევად აუცილებელია ჯანდაცვის რეგულაციების გათვალისწინება და მონაცემთა უსაფრთხოებისა და კონფიდენციალურობის საკითხებზე ყურადღების გამახვილება.

სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის

ჯანდაცვის პროვაიდერების სეგმენტის სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის მნიშვნელოვანია, იმის გათვალისწინებით, რომ მთავრობა სულ უფრო მეტად არის ორიენტირებული ჯანდაცვის ხარისხისა და ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებაზე ციფრული გადაწყვეტილებების საშუალებით. ეს ქმნის შესაძლებლობას, რომ სტარტაპებმა შესთავაზონ სპეციალიზებული SaaS გადაწყვეტილებები, რომლებიც მიმართულია

ჯანდაცვის ეკოსისტემის კონკრეტული საჭიროებების დაკმაყოფილებაზე. წარმატებული სტრატეგია შეიძლება იყოს ისეთ ნიშურ სფეროებზე ფოკუსირება,

როგორცაა ტელემედიცინის პლატფორმები სოფლად ან EHR სისტემები კერძო კლინიკებისთვის.

5. ბაზრის ანალიზი: ელექტრონული კომერციის ბიზნესები

ელექტრონული კომერციის ბიზნესების ძირითადი საჭიროებები საქართველოში

საქართველოში ელექტრონული კომერციის ბიზნესებს აქვთ მოთხოვნა SaaS გადაწყვეტილებებზე, რომლებიც დაკავშირებულია ონლაინ მაღაზიის მართვასთან, მარკეტინგის ავტომატიზაციასთან, მომხმარებლებთან ურთიერთობის მართვასთან (CRM), ანალიტიკასთან, გადახდის პროცესინგთან და ლოგისტიკასთან. ამ სეგმენტის ძირითადი საჭიროებები მოიცავს ინსტრუმენტებს, რომლებიც ხელს შეუწყობს ონლაინ გაყიდვების გაზრდას, მომხმარებელთა ჩართულობის გაუმჯობესებასა და ოპერაციების გამარტივებას. საქართველოში ელექტრონული კომერციის სწრაფი ზრდა ქმნის მოთხოვნას SaaS ინსტრუმენტების ფართო სპექტრზე, რომლებიც მხარს დაუჭერენ ონლაინ ბიზნესებს.

ცხრილი 5: ძირითადი მიგნებები - ელექტრონული კომერციის ბიზნესები

კრიტერიუმი	მონაცემები
ძირითადი საჭიროებები	ონლაინ მაღაზიის მართვა, მარკეტინგის ავტომატიზაცია, CRM, ანალიტიკა, გადახდის პროცესინგი, ლოგისტიკა, ონლაინ გაყიდვების გაზრდა, მომხმარებელთა ჩართულობის გაუმჯობესება, ოპერაციების გამარტივება.

ციფრული მზაობა	ონლაინ პლატფორმებისა და ციფრული ხელსაწყოების მზარდი დანერგვა, თუმცა ტრანზაქციების მნიშვნელოვანი ნაწილი კვლავ ნაღდი ანგარიშსწორებით ხორციელდება, საკრედიტო/სადებეტო ბარათების გამოყენების ზრდა, ვაჭრობის ხელშეწყობის სისტემის (TFS) განვითარება.
ბაზრის ზომა	მნიშვნელოვანი ზრდა, 2023 წელს 2.35 მილიარდ ლარის მოცულობა. ონლაინ მყიდველების რაოდენობის ზრდა და ტრანზაქციების მოცულობის ზრდა.
დანერგვის ქცევა	ელექტრონული კომერციის პლატფორმების აქტიური გამოყენება, მარკეტინგული ინსტრუმენტების დანერგვა, ანალიტიკური ხელსაწყოების გამოყენება მომხმარებელთა ქცევის გასაანალიზებლად.
ბარიერები	მომხმარებელთა დაბალი ნდობა ონლაინ შოპინგის მიმართ, გადახდის უსაფრთხოებისა და მიწოდების საიმედოობის შეშფოთება, საზღვრისპირა ელექტრონული კომერციის დომინირება, ქართული ბიზნესების მხრიდან ელექტრონული კომერციის შედარებით დაბალი დანერგვის მაჩვენებელი.
სტრატეგიული პოტენციალი	ელექტრონული კომერციის ბაზრის მაღალი ზრდის ტემპი, ონლაინ ბიზნესების მხარდასაჭერად ინსტრუმენტებზე მზარდი მოთხოვნა, სპეციალიზებული SaaS გადაწყვეტილებების მიწოდების შესაძლებლობა ადგილობრივი ელექტრონული კომერციის ბიზნესებისთვის საერთაშორისო მოთამაშებთან კონკურენციის გასაწევად, გადაწყვეტილებებზე ფოკუსირება, რომლებიც აგვარებენ ნდობისა და საიმედოობის საკითხებს და ეხმარებიან ადგილობრივ ბიზნესებს ძლიერი ონლაინ წარმომადგენლობის შექმნაში.

ტექნოლოგიების დანერგვის ტენდენციები

საქართველოში ელექტრონული კომერციის ბიზნესებში ტექნოლოგიების დანერგვის ტენდენციები აჩვენებს ონლაინ პლატფორმებისა და ციფრული ხელსაწყოების მზარდ გამოყენებას, თუმცა ტრანზაქციების მნიშვნელოვანი ნაწილი კვლავ ნაღდი ანგარიშსწორებით ხორციელდება. აღინიშნება საკრედიტო/სადებეტო ბარათების გამოყენების ზრდა. მიუხედავად იმისა, რომ ტექნოლოგიების დანერგვა იზრდება, კვლავ არსებობს ზრდის პოტენციალი უფრო დახვეწილი ელექტრონული კომერციის SaaS გადაწყვეტილებების დანერგვის კუთხით.

ბაზრის სავარაუდო ზომა და ტრანზაქციების მოცულობა

საქართველოში ელექტრონული კომერციის ბაზრის ზომა მნიშვნელოვნად იზრდება. სხვადასხვა შეფასებით, 2023 წლისთვის 2.35 მილიარდ ლარს მიაღწია. ასევე, იზრდება ონლაინ მყიდველების რაოდენობა და ტრანზაქციების მოცულობა. ქართული ელექტრონული კომერციის ბაზარი სწრაფად ფართოვდება, რაც მნიშვნელოვან შესაძლებლობას სთავაზობს SaaS პროვაიდერებს ^{51 52 54}.

პოტენციური გამოწვევები

ელექტრონული კომერციის ბიზნესებისთვის საქართველოში არსებობს გარკვეული გამოწვევები. მათ შორის აღსანიშნავია მომხმარებელთა დაბალი ნდობა ონლაინ შოპინგის მიმართ, გადახდის უსაფრთხოებისა და მიწოდების საიმედოობის შეშფოთება და საზღვრისპირა ელექტრონული კომერციის დომინირება. ასევე, შედარებით დაბალია ელექტრონული კომერციის დანერგვის მაჩვენებელი თავად ქართულ ბიზნესებს შორის. SaaS გადაწყვეტილებები, რომლებიც მიმართულია ნდობისა და საიმედოობის საკითხების მოგვარებაზე და ეხმარება ადგილობრივ ბიზნესებს ძლიერი ონლაინ წარმომადგენლობის შექმნაში, განსაკუთრებით ღირებული იქნება ამ ბაზარზე.

სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის

ელექტრონული კომერციის ბიზნესების სეგმენტის სტრატეგიული პოტენციალი B2B SaaS სტარტაპისთვის საკმაოდ მაღალია, ელექტრონული კომერციის ბაზრის მაღალი ზრდის ტემპისა და ონლაინ ბიზნესების მხარდასაჭერად ინსტრუმენტებზე მზარდი მოთხოვნის გათვალისწინებით. ეს ქმნის შესაძლებლობას, რომ სტარტაპებმა შესთავაზონ სპეციალიზებული SaaS გადაწყვეტილებები ადგილობრივი ელექტრონული კომერციის ბიზნესებისთვის, რათა დაეხმარონ მათ საერთაშორისო მოთამაშეებთან კონკურენციაში. ამ ბაზრის სპეციფიკურ საჭიროებებსა და გამოწვევებზე ორიენტირებულ გადაწყვეტილებებზე ფოკუსირებამ შეიძლება მნიშვნელოვანი წარმატება მოიტანოს.

6. ბაზრის სავაჭრობის შეფარებითი ანალიზი

ქვემოთ მოცემულია ცხრილი, რომელიც წარმოადგენს ხუთივე ბაზრის სეგმენტის ძირითადი მიგნებების შედარებით ანალიზს.

ცხრილი 6: ბაზრის სეგმენტების შედარებითი ანალიზი

კრიტერიუმი	მცირე და საშუალო საწარმოები (SMEs)	სამთავრობო უწყებები	საგანმანათლებლო დაწესებულებები	ჯანდაცვის პროვაიდერები	ელექტრონული კომერციის ბიზნესები
ძირითადი საჭიროებები	ეფექტიანობის გაუმჯობესება, სარგებების შემცირება, ახალი მომსახურებების მოზიდვა, ოპერაციების მართვა, ციფრული ხელსაწყოები.	ეფექტიანობის გაუმჯობესება, მომსახურების მიწოდება, მონაცემთა მართვა, ელექტრონული მმართველობა, უსაფრთხოება.	ადმინისტრირება, სწავლების მართვა, კომუნიკაცია, კვლევა, ბიბლიოთეკები, LMS.	EHR, ვიზიტების დაგეგმვა, ტელემედიცინა, პაციენტების მოვლა, ეფექტიანობა, უსაფრთხოება.	ონლაინ მაღაზიის მართვა, მარკეტინგი, CRM, ანალიტიკა, გადახდები, ლოგისტიკა.
ციფრული მზაობა	მცირე გაუმჯობესება, ჩამორჩენა დიდ საწარმოებთან, COVID-19-ის დაჩქარებული დანერგვა.	მნიშვნელოვანი პროგრესი, ელექტრონული პორტალები, ძირითადი ციფრული პლატფორმები.	მზარდი ინტეგრაცია, უთანასწორობა ქალაქსა და სოფლად.	სხვადასხვა დონე, ინიციატივები ტელემედიცინისთვის.	მზარდი დანერგვა, ნაღდი ანგარიშსწორების ნილი.
ბაზრის ზომა	231 ათასი ორგანიზაცია	11 სამინისტრო, 200-ზე მეტი ორგანიზაცია	19 სახელმწიფო და 44 კერძო უნივერსიტეტი, 2000-ზე მეტი სკოლა	265 სტაციონარი, 2200 ამბულატორია.	2.35 მლნ ლარი (2023).
დანერგვის ქცევა	მფლობელის მასსიათებლები, სარგებლიანობა, სიმარტივე, პანდემიის შემდგომი ზრდა.	სახელმწიფო შესყიდვების პროცესი.	ადმინისტრაცია, IT განყოფილებები, მასწავლებლები.	სამედიცინო პერსონალის დამოკიდებულება, ტრენინგი.	ელექტრონული კომერციის პლატფორმების გამოყენება.
ბარიერები	შეზღუდული ხელმისაწვდომობა, დაბალი წიგნიერება, ფინანსები, წინააღმდეგობა, ცნობიერების ნაკლებობა.	პოლიტიკური ვალდებულებები, ბიუჯეტი, კოორდინაცია, უსაფრთხოება.	ინტერნეტი, უნარები, ფინანსები, წინააღმდეგობა.	წინააღმდეგობა, ცვლადობა, ხელმისაწვდომობა, უსაფრთხოება, რეგულაციები.	ნდობა, უსაფრთხოება, საზღვრისპირა დომინირება, დაბალი დანერგვა.
სტრატეგიული პოტენციალი	მაღალი, დიდი ბაზარი, მზარდი მოთხოვნა, სახელმწიფო მხარდაჭერა.	საშუალო, ციფრული ტრანსფორმაცია, ცენტრალიზებული IT.	საშუალო, ციფრული განათლება, დაფინანსება.	საშუალო, ჯანდაცვის გაუმჯობესება, სპეციალიზებული გადაწყვეტილებები.	მაღალი, სწრაფი ზრდა, ინსტრუმენტებზე მოთხოვნა.

7. საწყისი ბაზრის რეკომენდაცია

ზემოთ მოყვანილი შედარებითი ანალიზის საფუძველზე, B2B SaaS სტარტაპისთვის საქართველოში ყველაზე პერსპექტიულ საწყის ბაზრად რეკომენდირებულია **მცირე და საშუალო საწარმოების (SMEs) სეგმენტი**.

რეკომენდაციის დასაბუთება ეფუძნება შემდეგ საკვანძო მონაცემებსა და მოსაზრებებს:

- ბაზრის ზომა:** მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტი ხასიათდება ყველაზე დიდი ბაზრის ზომით (231 ათასზე მეტი საწარმო), რაც უზრუნველყოფს პოტენციურ მომხმარებელთა ფართო ბაზას.

- **ზრდის პოტენციალი:** ციფრული ტრანსფორმაციისადმი მზარდი ინტერესი და COVID-19-ის პანდემიის შედეგად დაჩქარებული ციფრული ტექნოლოგიების დანერგვა ქმნის მზარდ მოთხოვნას SaaS გადაწყვეტილებებზე.
- **სახელმწიფო მხარდაჭერა:** საქართველოს მთავრობისა და ევროკავშირის მიერ მცირე და საშუალო საწარმოების ციფრული ინტეგრაციის ხელშეწყობა სხვადასხვა პროგრამის საშუალებით (მაგ., "აწარმოე საქართველოში") ქმნის ხელსაყრელ გარემოს SaaS გადაწყვეტილებების დანერგვისთვის.
- **კონკრეტული საჭიროებები:** მცირე და საშუალო საწარმოებს აქვთ კონკრეტული ბიზნეს საჭიროებები, რომლებიც შეიძლება ეფექტურად დაკმაყოფილდეს SaaS გადაწყვეტილებებით, როგორცაა ბუღალტერია, CRM, მარკეტინგი და ოპერაციების მართვა.
- **დანერგვის შედარებით დაბალი ბარიერები:** მიუხედავად იმისა, რომ არსებობს გარკვეული ბარიერები (მაგ., ფინანსები, ცნობიერების ნაკლებობა), ისინი შედარებით უფრო ადვილად დასაძლევია, ვიდრე სამთავრობო უწყებების რთული შესყიდვის პროცესები ან ჯანდაცვის სექტორის მკაცრი რეგულაციები.

MIT-ის დისციპლინური მეწარმეობის ჩარჩოს პრინციპების შესაბამისად, მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტზე ფოკუსირება სტარტაპს საშუალებას მისცემს:

- **აირჩიოს მკაფიოდ განსაზღვრული სამიზნე მომხმარებელი:** მცირე და საშუალო საწარმოები, რომლებსაც აქვთ კონკრეტული ბიზნეს საჭიროებები და ინტერესი ციფრული ტრანსფორმაციის მიმართ.
- **შექმნას პროდუქტი, რომელიც კონკრეტულად აკმაყოფილებს ამ საჭიროებებს:** SaaS გადაწყვეტილებები, რომლებიც მარტივი გამოსაყენებელია, ხელმისაწვდომი და უზრუნველყოფს ხელშესახებ სარგებელს მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის.
- **მიაღწიოს საწყის წარმატებას:** ბაზრის დიდი ზომისა და მზარდი მოთხოვნის გათვალისწინებით, სტარტაპს აქვს მაღალი ალბათობა მოიზიდოს პირველი მომხმარებლები და დაამკვიდროს თავი ბაზარზე.

ბიბლიოგრაფია

1. Project Supporting Digitalization of Small and Medium Enterprises ..., accessed April 16, 2025, <https://act-global.com/en/a/georgia/project/mtsire-da-sashualo-satsarmoebis-gatsifrlebis-mkhardacheris-programa>
2. Fostering Business Development and Digitalization in Georgia | Policy Commons, accessed April 16, 2025, <https://policycommons.net/artifacts/3821116/fostering-business-development-and-digitalisation-in-georgia/4627032/>
3. Fostering Business Development and Digitalisation in Georgia | OECD, accessed April 16, 2025, https://www.oecd.org/en/publications/fostering-business-development-and-digitalisation-in-georgia_c6e27d8a-en.html
4. Enterprise Georgia: SME Digitalisation - EU4Digital, accessed April 16, 2025, <https://eufordigital.eu/library/enterprise-georgia-sme-digitalisation/>
5. SME Growth and Innovation in Georgia, accessed April 16, 2025, <https://eu4georgia.eu/sme-growth-and-innovation-in-georgia/>
6. SME digitalization: 2023 snapshot - ISET-PI, accessed April 16, 2025, <https://iset-pi.ge/en/publications/3386-sme-digitalization-2023-snapshot>
7. Digitization to Increase Efficiency of SMEs in Georgia | Request PDF, accessed April 16, 2025, https://www.researchgate.net/publication/376068041_Digitization_to_Increase_Efficiency_of_SMEs_in_Georgia
8. Main challenges of SMEs during the pandemic in Georgia (%) - ResearchGate, accessed April 16, 2025, https://www.researchgate.net/figure/Main-challenges-of-SMEs-during-the-pandemic-in-Georgia_fig1_355107613
9. Statistical survey of enterprises, Geostat. accessed April 16, 2025, <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/326/statistical-survey-of-enterprises>
10. TECHNOLOGY ADOPTION: A SOLUTION FOR SMES TO OVERCOME PROBLEMS DURING COVID- 19 - Allied Business Academies, accessed April 16, 2025, <https://www.abacademies.org/articles/Technology-adoption-a-solution-for-smes-to-overcome-problems-during-covid19-1528-2678-25-1-337.pdf>
11. Barriers to Information Technology Adoption Within Small and Medium Enterprises: A Systematic Literature Review, accessed April 16, 2025, <https://worldscientific.com/doi/10.1142/S0219877020500078>
12. Barriers to technological innovations of SMEs: how to solve them? - ResearchGate, accessed April 16, 2025, https://www.researchgate.net/publication/347869901_Barriers_to_technological_innovations_of_SMEs_how_to_solve_them
13. Irakli Gabriadze Enterprise Georgia SME Digitalization - EU4Digital, accessed April 16, 2025, <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2023/03/Panel-Irakli-Gabriadze-Enterprise-Georgia-SME-Digitalization.pdf>
14. Georgia: Promoting Digital Transformation through GovTech - Public Documents | The World Bank, accessed April 16, 2025,

- <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/bd555a478d4a4a63acc0739084838b20-0350062022/original/GovTech-Case-Studies-Georgia-Promoting-Digital-Transformation-through-GovTech.pdf>
15. Digital solutions transform Georgia's public sector | United Nations Development Programme, accessed April 16, 2025, <https://www.undp.org/georgia/stories/digital-solutions-transform-georgia%E2%80%99s-public-sector>
 16. Digital solutions transform Georgia's public sector, accessed April 16, 2025, <https://georgia.un.org/en/122503-digital-solutions-transform-georgia%E2%80%99s-public-sector>
 17. DEVELOPMENT PATH OF DIGITAL GEORGIA - Astana Civil Service Hub, accessed April 16, 2025, https://www.astanacivilservicehub.org/uploads/news/Presentations_20-21June_Tbilisi.pdf
 18. From ally to outcast, what's next for Georgia's cyber future? - Binding Hook, accessed April 16, 2025, <https://bindinghook.com/articles-binding-edge/from-ally-to-outcast-whats-next-for-georgias-cyber-future/>
 19. ISACA Now Blog 2022 Supply Chain Security Analysis of the Georgian Ecosystem, accessed April 16, 2025,
 20. Integrated Information Infrastructure of Georgian High Educational Institution - ResearchGate, accessed April 16, 2025, https://www.researchgate.net/profile/Giorgi-Basilaia/publication/341164516_Integrated_Information_Infrastructure_of_Georgian_High_Educational_Institution/links/5eb1b3ee45851592d6bd3bf0/Integrated-Information-Infrastructure-of-Georgian-High-Educational-Institution.pdf
 21. Reshaping the student experience - The role of technology in enabling student-centricity - Deloitte, accessed April 16, 2025, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/public-sector/ca-2023-reshaping-the-student-experience-aoda-en.pdf>
 22. Georgian Ministry of Education embraces the future, making digital learning a reality, accessed April 16, 2025, <https://news.microsoft.com/en-gee/2020/12/24/georgian-ministry-of-education-embraces-the-future-making-digital-learning-a-reality/>
 23. DIGITAL SKILLS AND ONLINE LEARNING IN GEORGIA - ETF (europa.eu), accessed April 16, 2025, https://www.etf.europa.eu/sites/default/files/2020-06/digital_factsheet_georgia.pdf
 24. Fostering digital innovation in Georgian schools - iHub4Schools, accessed April 16, 2025, <https://www.ihub4schools.eu/results/regional-innovation-hubs/fostering-digital-innovation-in-georgian-schools/>
 25. COVID deepens digital divide in Georgian schools - Eurasianet, accessed April 16, 2025, <https://eurasianet.org/covid-deepens-digital-divide-in-georgian-schools>
 26. The Digital Divide: How the Pandemic Has Exposed Inequalities in the Georgian Education System - Civil Georgia, accessed April 16, 2025,

- <https://civil.ge/archives/416960>
27. www.collegevine.com, accessed April 16, 2025,
<https://www.collegevine.com/faq/123546/how-many-colleges-are-in-georgia#:~:text=There%20are%20approximately%2085%2D90,University%2C%20and%20Georgia%20Southern%20University.>
 28. You want a degree, we've got you covered. USG's outstanding institutions, innovative leaders and some of the best faculty in the nation offer something for everyone. - University System of Georgia, accessed April 16, 2025,
<https://www.usg.edu/georgia-degrees-pay/about-usg>
 29. Bridging the digital divide in Georgia: Empowering rural communities through the Digital Adoption Program (DAP) - Media and Learning Association, accessed April 16, 2025, <https://media-and-learning.eu/uncategorised/bridging-the-digital-divide-in-georgia-empowering-rural-communities-through-the-digital-adoption-program-dap/>
 30. World Bank Document, accessed April 16, 2025,
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstreams/cc7a9226-6f29-498b-a611-2b03df04826f/download>
 31. Challenges and Prospects of Technology-Enhanced Teaching and Learning in Georgian Higher Education Institutions - ResearchGate, accessed April 16, 2025,
https://www.researchgate.net/publication/383375690_Challenges_and_Prospects_of_Technology-Enhanced_Teaching_and_Learning_in_Georgian_Higher_Education_Institutions
 32. Benefits and challenges of applying e-learning in the Georgian higher education system, accessed April 16, 2025,
https://www.researchgate.net/publication/354070603_Benefits_and_challenges_of_applying_e-learning_in_the_Georgian_higher_education_system
 33. Education Statistics. Geostat.
<https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/193/ganatileba>
 34. SaaS for Healthcare | Healthcare Software as a service - LeewayHertz, accessed April 16, 2025, <https://www.leewayhertz.com/saas-for-healthcare-industry/>
 35. SAAS (Software-as-a-Service) Healthcare Market Revenue Trends and Growth Drivers | MarketsandMarkets, accessed April 16, 2025,
<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/saas-software-as-a-service-healthcare-market-145143174.html>
 36. SaaS for Healthcare: A Complete Guide (2025 Updated) - The NineHertz, accessed April 16, 2025, <https://theninehertz.com/blog/saas-for-healthcare-guide>
 37. Evaluating Health Care Professionals' Readiness for e-Health Adoption in the Context of the COVID-19 Pandemic: A Georgian Perspective - PubMed, accessed April 16, 2025, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/38197851/>
 38. EU, UN and Government of Georgia launch new digital health project - Unicef, accessed April 16, 2025, <https://www.unicef.org/georgia/press-releases/eu-un-and-government-georgia-launch-new-digital-health-project>

39. Georgia takes steps to build digital health capacity - World Health Organization (WHO), accessed April 16, 2025, <https://www.who.int/europe/news-room/17-11-2022-georgia-takes-steps-to-build-digital-health-capacity>
40. Healthcare Statistics, Geostat.
<https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/54/jandatsva>
41. Telemedicine: Bridging a Healthcare Gap in Georgia | United Nations DCO, accessed April 16, 2025, <https://un-dco.org/stories/telemedicine-bridging-healthcare-gap-georgia>
42. A Peach of a Telehealth Program: Georgia Connects Rural Communities to Better Healthcare - PMC - PubMed Central, accessed April 16, 2025, <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC3035827/>
43. Healthcare Resource Guide - Georgia - International Trade Administration, accessed April 16, 2025, <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/54/healthcare>
44. Healthcare SaaS Package | Meyer Law, accessed April 16, 2025, <https://meetmeyerlaw.com/healthcare-saas-package/>
45. georgia: health sector organization and strategic purchasing - World Bank Documents and Reports, accessed April 16, 2025, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099802505242216398/pdf/IDU07bfac40d035c20431a0bc1b0755ced4057df.pdf>
46. Law of Georgia on Public Health - Vertic, accessed April 16, 2025, http://www.vertic.org/media/National%20Legislation/Georgia/GE_Law_Public_Health.pdf
47. Law of Georgia on Public Health | სსიპ "საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე", accessed April 16, 2025, <https://matsne.gov.ge/en/document/view/21784>
48. Barriers to and Facilitators of Technology Adoption in Emergency Departments: A Comprehensive Review - MDPI, accessed April 16, 2025, <https://www.mdpi.com/1660-4601/22/4/479>
49. The gaps and challenges in digital health technology use as perceived by patients: a scoping review and narrative meta-synthesis - Frontiers, accessed April 16, 2025, <https://www.frontiersin.org/journals/digital-health/articles/10.3389/fdgth.2025.1474956/full>
50. Designing a Patient-Centric PRM Model in Healthcare E-Commerce: Insights from Doctors and Patients in Tbilisi, Georgia, accessed April 16, 2025, <https://www.seejph.com/index.php/seejph/article/download/3593/2390/5431>
51. Barriers and facilitators to utilizing digital health technologies by healthcare professionals - PMC - PubMed Central, accessed April 16, 2025, <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC10507089/>
52. SaaS software: 7 industries in which it has made an immense impact - Openxcell, accessed April 16, 2025, <https://www.openxcell.com/blog/saas-software-7-industries-in-which-it-has-made-an-immense-impact/>
53. E-Commerce in Georgia - Tbilisi - TBC Capital, accessed April 16, 2025, https://tbccapital.ge/static/file/202308180748-e-commerce_eng_08.2023.pdf

54. E-commerce User Base in Georgia: Growth, Trends, and Challenges - BTU AI, accessed April 16, 2025, <https://btuai.ge/en/e-commerce-user-base-in-georgia-growth-trends-and-challenges/>
55. Online Sale Trends and Perspectives of Development in Georgia: A Pathway to Sustainable Business Growth, accessed April 16, 2025, <https://ecsdev.org/ojs/index.php/ejsd/article/download/1657/1616/3184>
56. E-Commerce in Georgia - TBC Capital, accessed April 16, 2025, <https://tbccapital.ge/en/publications/all-publications/singleview/30005894-e-commerce-in-georgia>
57. What's driving Georgia's e-commerce boom? - Investor.ge, accessed April 16, 2025, <https://www.investor.ge/2023/10/15/whats-driving-georgias-e-commerce-boom/>
58. Low Digital Integration Hinders E-commerce Development in Georgia - iPress.GE, accessed April 16, 2025, <https://ipress.ge/en/news/politics/low-digital-integration-hinders-e-commerce-development-in-georgia>
59. E-commerce Is Facing A Very Big Challenge - The Association, accessed April 16, 2025, <https://bm.ge/en/news/e-commerce-is-facing-a-very-big-challenge---the-association/87796>