Interreg Co-funded by the European Union

Central Baltic Programme

Silver Entrepreneurs

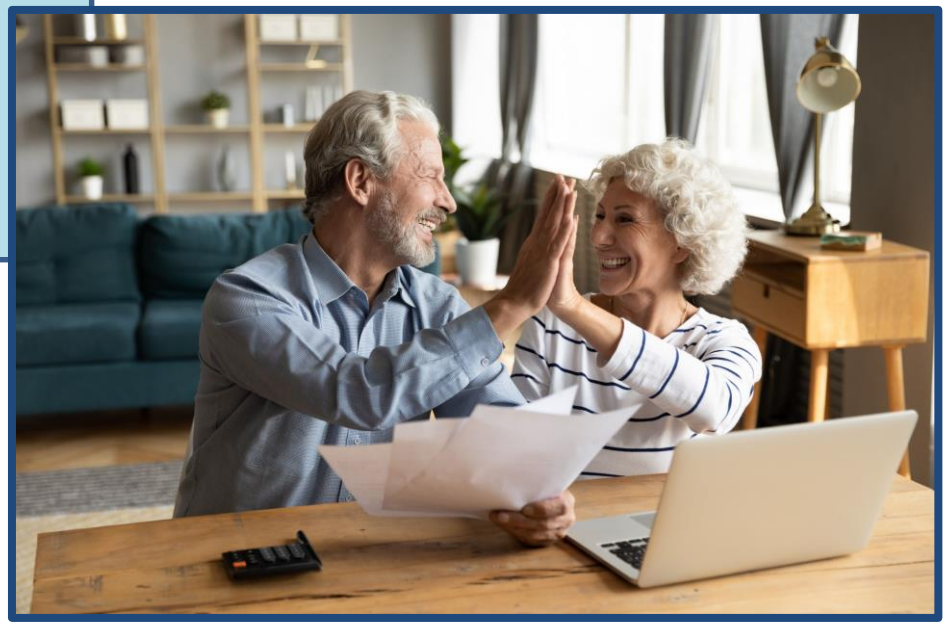
Sudraba uzņēmēji: Mērķi

- Atbalstīt Jūs uzņēmējdarbības ideju noformulēšanā un virzībā uz uzņēmējdarbību
- Piedāvāt strukturētu pieeju

Rezultāts:

Uzņēmējdarbības projekts

Iesniedzamais formāts - ppt



Vieta un kopiena, kur pārrunāt, dalīties, analizēt

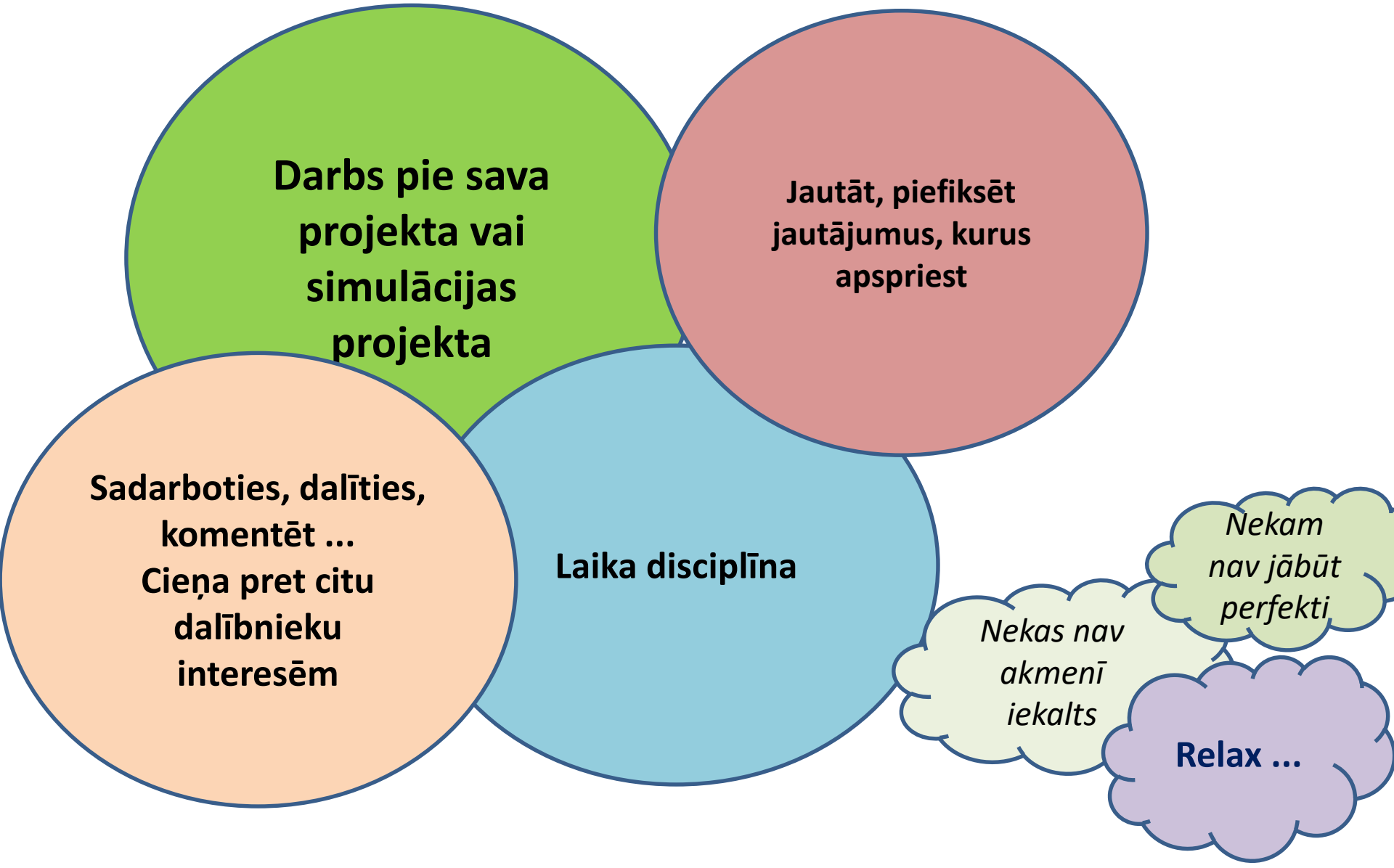
Video (Rasa botanicals, 23.31 – 24.10)

"Par ideju ir būtiski runāt, jo tikai tad sapratīsi, vai tevis izvēlētais ceļš, produkts vai pakalpojums ir saistošs arī citiem. Tāpat, sarunājoties ar pēc iespējas vairāk un dažādiem cilvēkiem, varēsi objektīvi novērtēt ne tikai biznesa ideju, bet arī savas spējas un cilvēciskās īpašības konkrētajiem uzdevumiem. Bieži vien apkārtējie cilvēki tavas cilvēciskās īpašības spēj novērtēt labāk nekā tu pats. Piemēram, tu vēlies nodarboties ar pārdošanu, taču neesi sabiedrisks. Tādā gadījumā ir vērts ieklausīties apkārtējos, apzināties savus izaicinājumus un jau laikus meklēt risinājumus"

Jānis Kļaviņš, biznesa konsultants, TV «Tava darīšana», Swedbank blogs

Simulācijas pieeja – ko tas nozīmē?

«Spēles noteikumi»

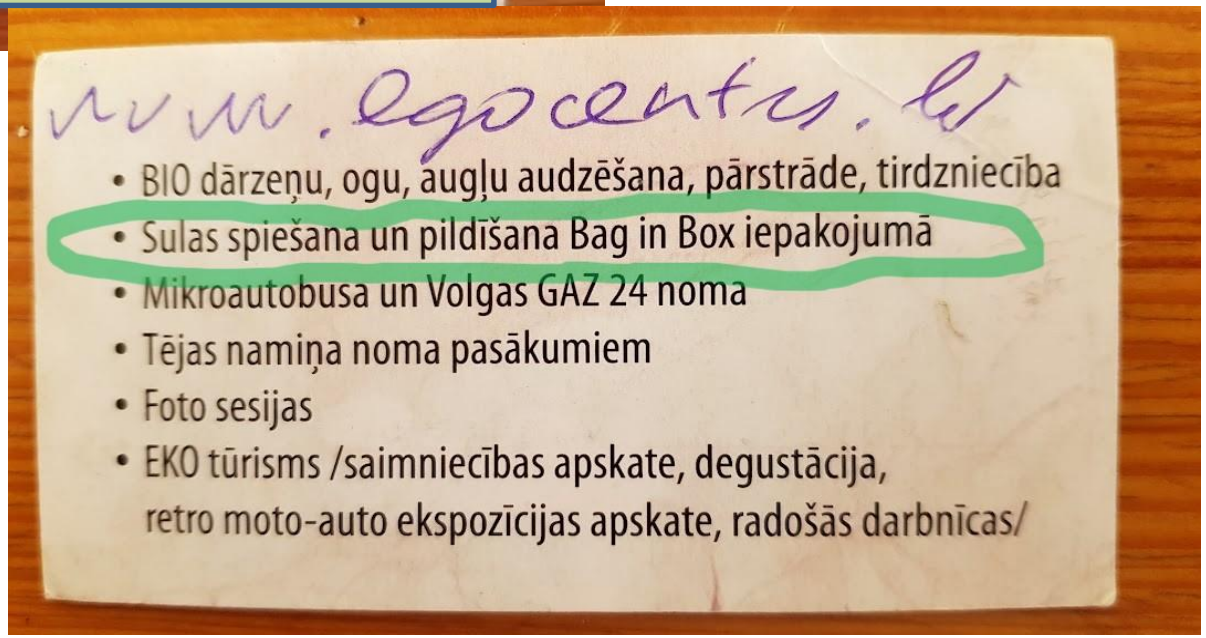


Programma

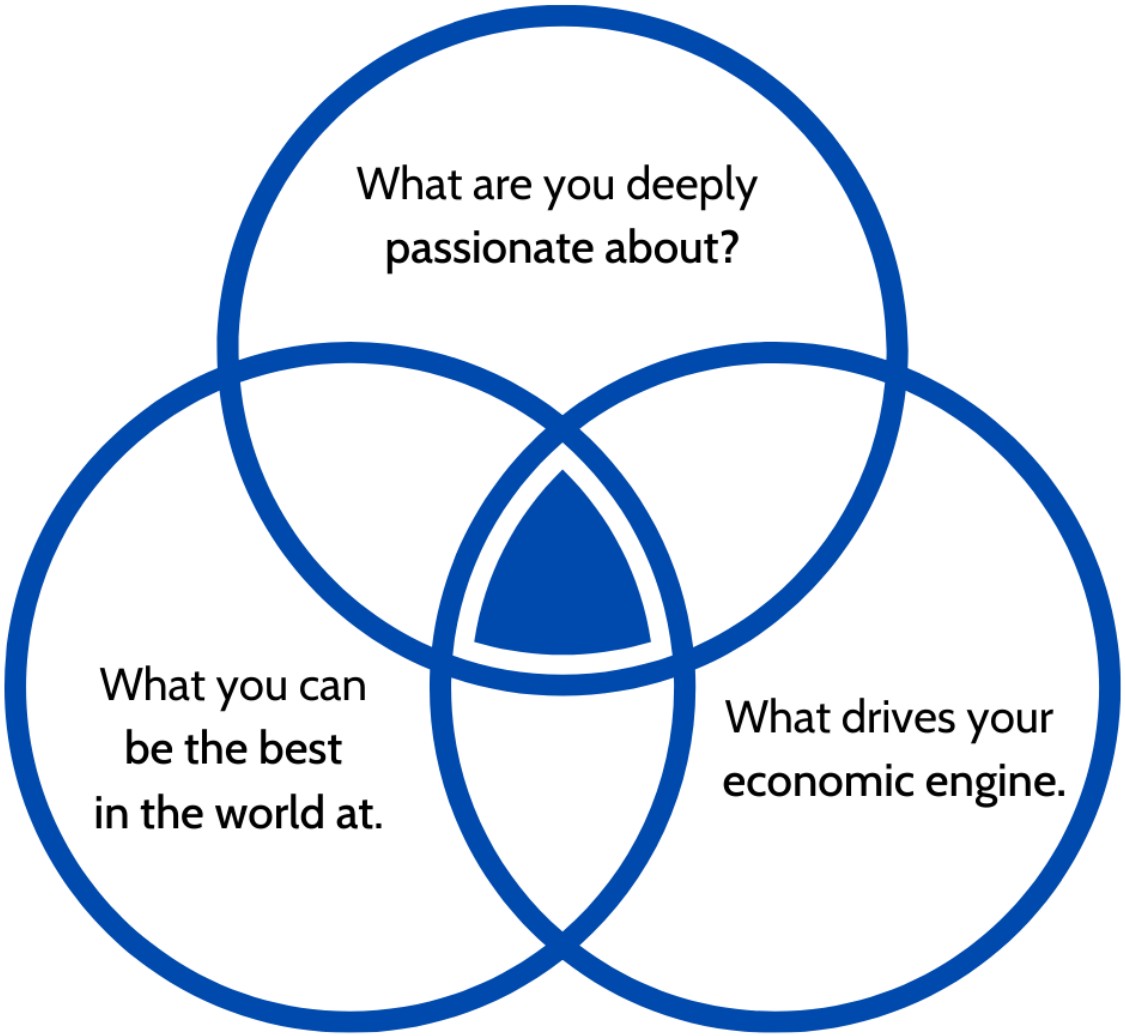
3 dienas + Online + 4.diena + FI vai SE

1.dienas nolēgumā: jautājumi un atbildes

Uzņēmējdarbības projekta izstrāde:
Projekta pieeja

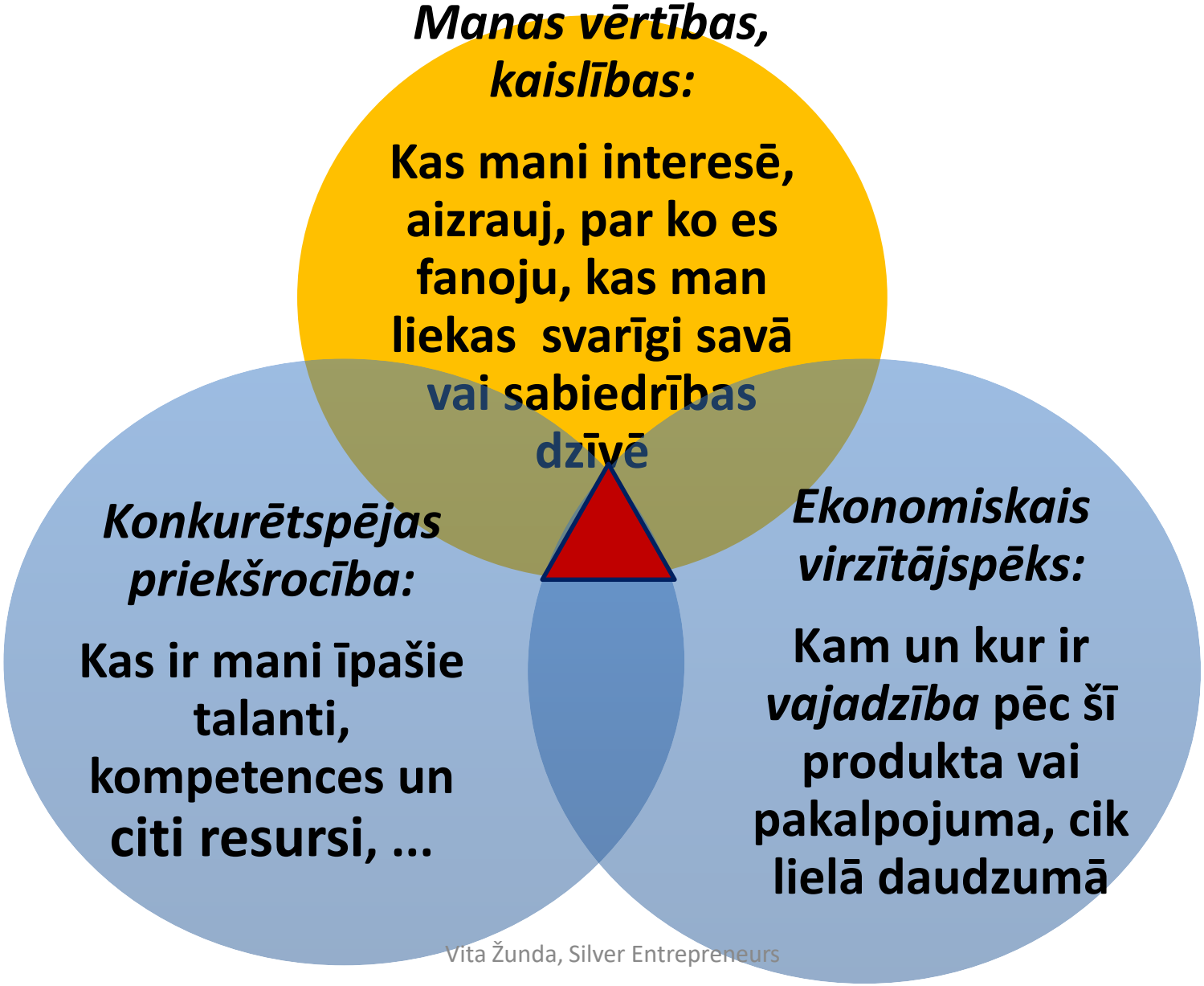


The Hedgehog Concept



Source: *Good to Great* by Jim Collins

Uzņēmējdarbības ideja: Ezīša princips



Piemēri

- **Izabellas Video**

- **«Zane piecus gadus veiksmīgi attīsta uzņēmumu piesātinātajā kosmētikas produktu tirgū. Viņasprāt, lielākā vērtība ir viņas zināšanas un pieredze, kas palīdz attīstīt produktus. Zane ir ieguvusi doktora grādu ķīmijas tehnoloģiju jomā, 14 gadus strādājusi kosmētikas nozarē».**

(TV projekts
«Tava darīšana»)

Uzdevums uz Veidlapas

- Katram padomāt par savu projektu/ideju un aizpildīt tabulu – individuāli: 15 min

- Izstāstīt un apspriest mazajā grupā 15 min.

Uzklausīt jautājumus, komentārus

- Daži izstāstīs lielajā grupā, ja paspēs

Biznesa modeļi

Uz kādiem klientiem orientējas, kā pārdod produktu vai pakalpojumu, un kā gūst ienākumus

B2C

B2B

C2C

B2B2C

B2G

Loma partnerībā

Zanes īpašā niša ir augu ekstraktu ražošana un ķīmisko formulu izstrāde citu kosmētikas zīmolu veidotiem produktiem. (TV projekts Tava darīšana)

Biznesa modeļi

- Pārdod komplektā, kopā ar citu produktu vai pakalpojumu
- Failiem.lv; Facebook; Waze
- Frančīzes

Produkta ražošana vai pakalpojuma sniegšana

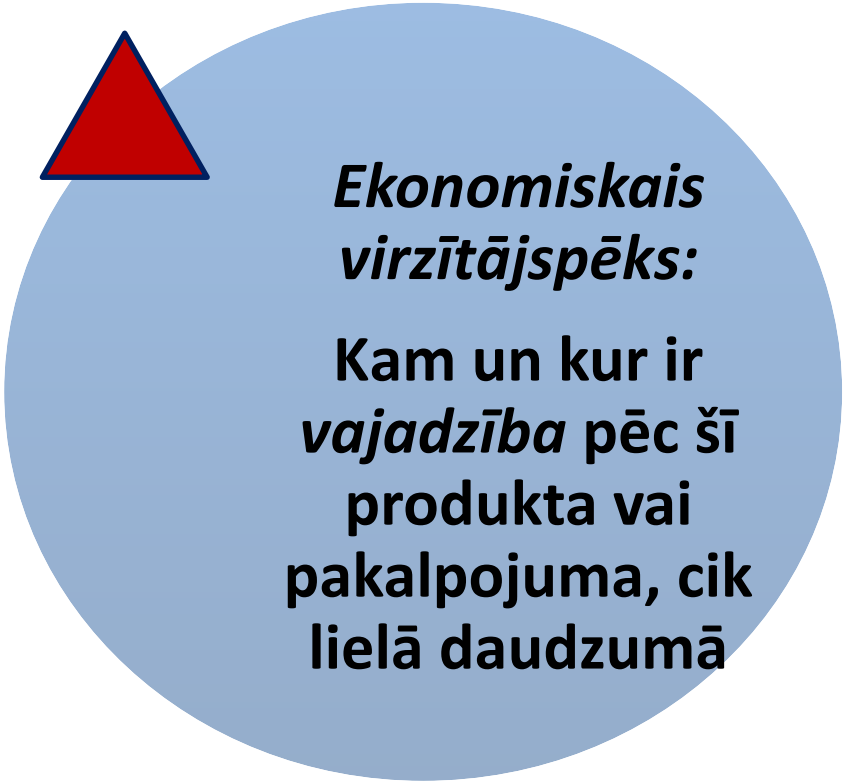
Sociālā uzņēmējdarbība

- No Sociālā uzņēmuma likuma:

Sociālais uzņēmums ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, ... kura veic saimniecisko darbību, kas rada labvēlīgu un nozīmīgu sociālo ietekmi, nodarbinot mērķa grupas vai uzlabojot dzīves kvalitāti sabiedrības grupām, kuru dzīvi ietekmē sabiedrībai būtiskas problēmas (piemēram, sociālo, veselības aprūpes vai izglītības pakalpojumu sniegšana, kā arī specializētu preču ražošana), vai veicot citas sabiedrībai nozīmīgas darbības, kas rada ilgstošu pozitīvu sociālo ietekmi (piemēram, iekļaujošas pilsoniskas sabiedrības veidošana, atbalsts zinātnei, vides aizsardzība un saglabāšana, dzīvnieku aizsardzība vai kultūras daudzveidības nodrošināšana).

- Piemēri
  - Dunalka: **atvērt saiti**
  - 5 piemēru apraksti
- Pieejami dažādi atbalsta veidi

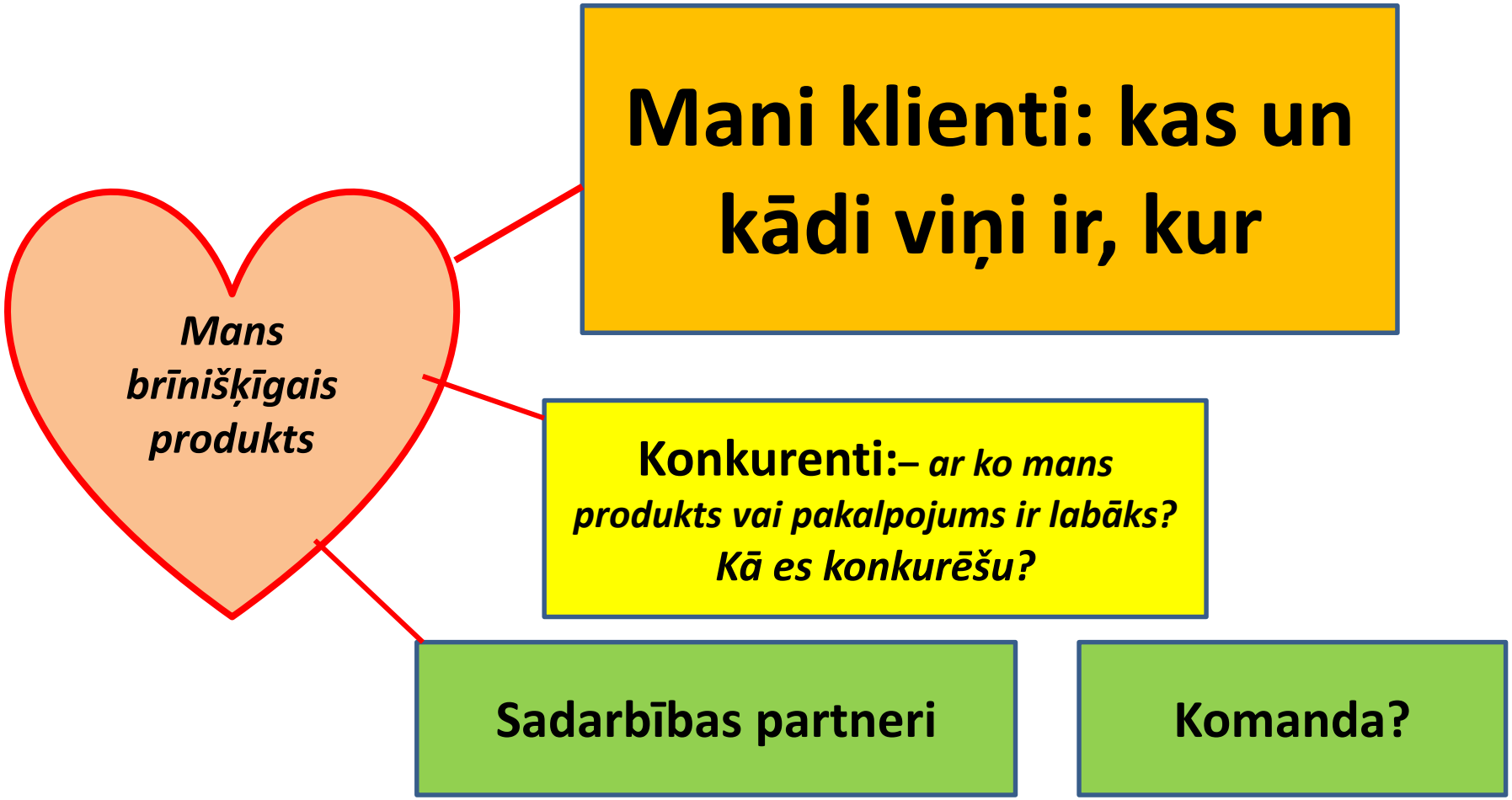
Uzņēmējdarbības ideja



Swedbank blogs biznesa uzsācējiem

1. **Nav skaidri formulēta ideja, mērķi**
2. **Nepilnīgs tirgus situācijas un savas kapacitātes izvērtējums**
3. Eiforija aizēno realitāti; vēlmju domāšana
4. **Tiek pārvērtēts produkts, bet nepietiekami – pieprasījums;**
5. Pārāk daudz darbu vienlaikus;
6. Trūkst finansāla drošības spilvena;
7. Lieki laika un naudas tēriņi;
8. Koncentrēšanās vienīgi uz profesionālo jomu;
9. Neīstie kritēriji komandas izvēlē;
10. Slikts vai aplami izprasts mārketings

Klientu profils, tirgus izpēte > 2.un3.diena



Uzdevums dalībniekiem – Veidne

- Klientu profils – cik var detalizēti

Klienta iepazīšanas piemērs: TV projekts Tava darīšana

- Konkurenti

- Sadarbības partneri, atbalstītāji

- Komanda

Prototipēšana

- Izmēģinājuma variants/versija; testēšana
  - Produkta paraugs
  - Skice un apraksts
  - Pakalpojuma gadījumā: detalizēts apraksts vai piedāvājums
  - Pakalpojuma gadījumā – reāls izmēģinājums, piedāvājot potenc.klientam ar atlaidi (piem.pasākumu organizēšanā vai m/l izstrādē)

- Ieguvumi – sajust pieprasījumu, potenciālo klientu interesi, saņemt atgriezenisko saiti