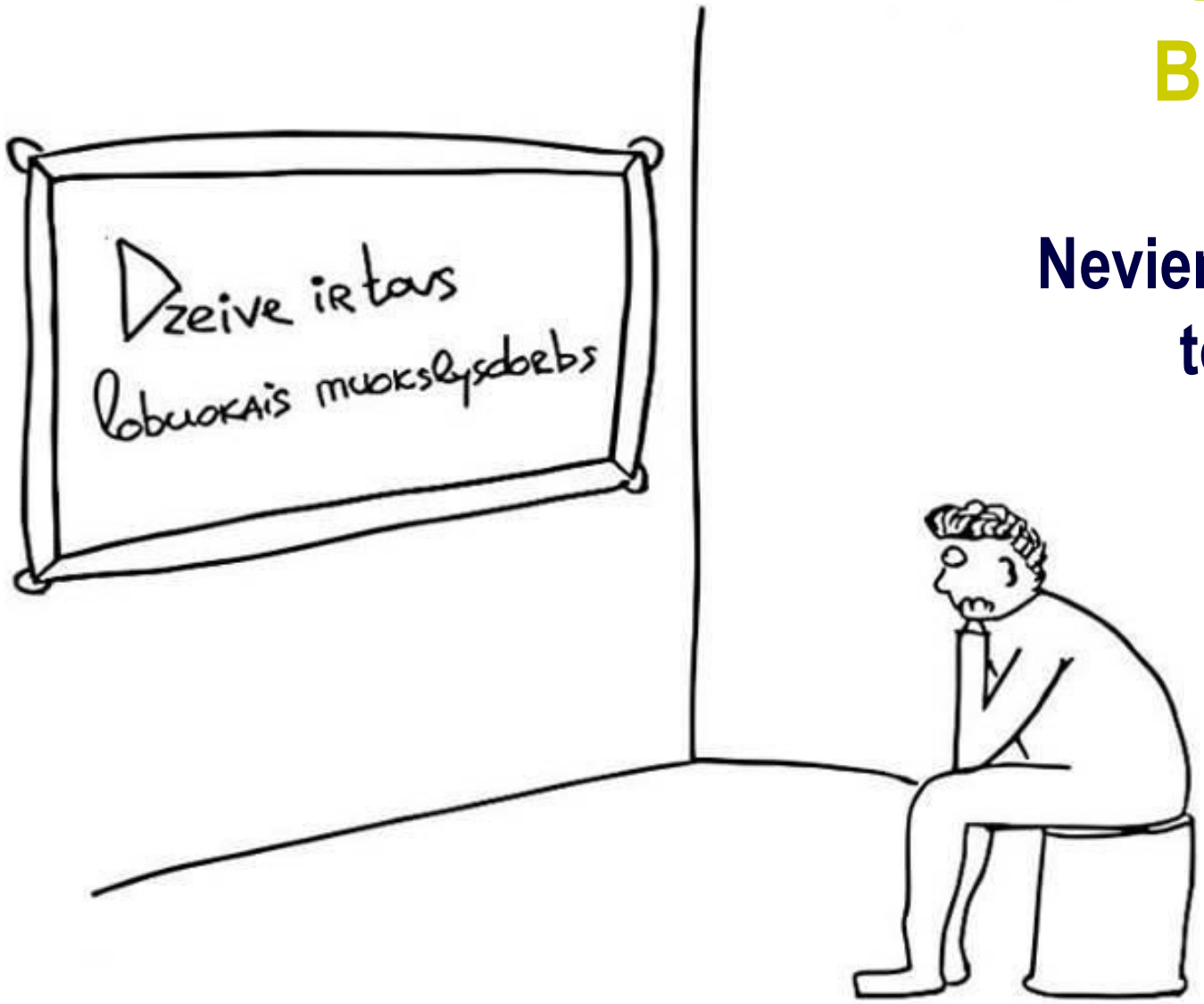
Mans personīgais BIZNESA MODELIS:



Neviens nav NEAIZVIETOJAMS,
tomēr ikviens var kļūt
NEATKĀRTOJAMS

Izmantojiet iespēju apskatīt Latvijas radošo uzņēmēju darinājumu kolekciju (uz galda)!

Autors: Raibīs Suņs (Latgale)

Vērtējot izvēli starp ***diviem ļaunumiem*** –

savu spēju ***NEnovērtēšana***

un

savu spēju ***PĀRvērtēšana,***

briesmīgākais noteikti būs ***PIRMAIS***

Mihails Tāls (1936 – 1992)

Latvijas šahists,

astotais pasaules čempions šahā

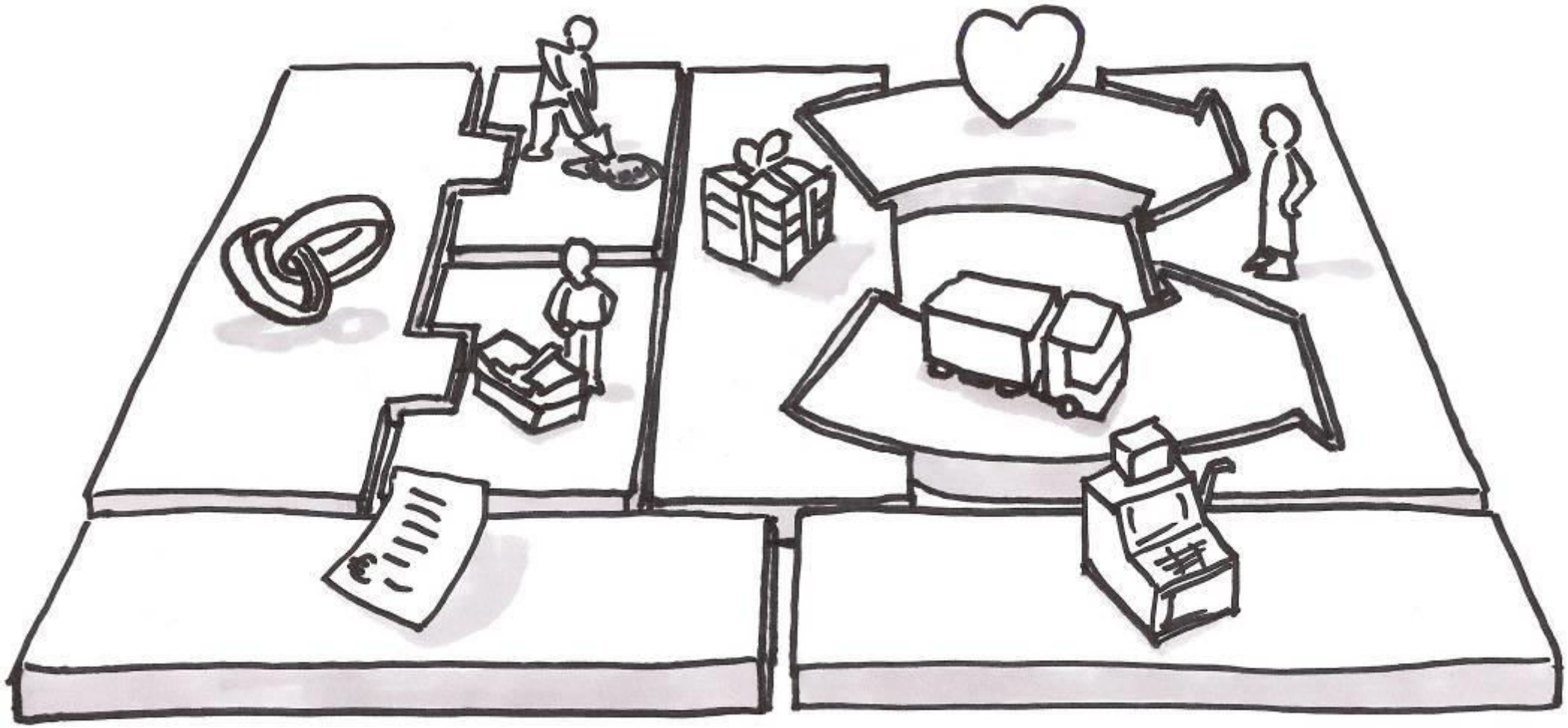
Caleb Charland, ASV

“Dzīvais” biznesa plāns

jeb kā A.Ostervalders mainīja tradicionālos pieņēmumus par izaugsmes plānošanas procesiem

Biznesa modeļa "audekls" (klasiskais)

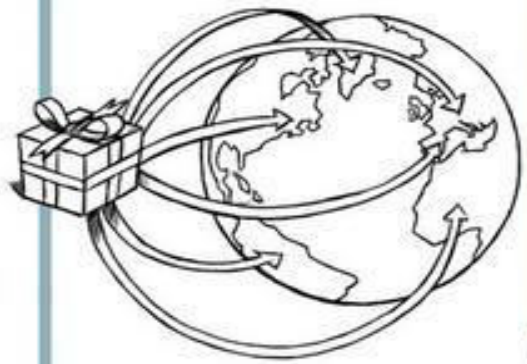
(Business Model Canvas)



Avots: Alexander Osterwalder, Yves Pigneur *Business Model Generation, 2010*

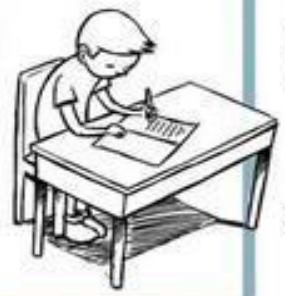
Partneri

Aktivitātes



Vērtības piedāvājums

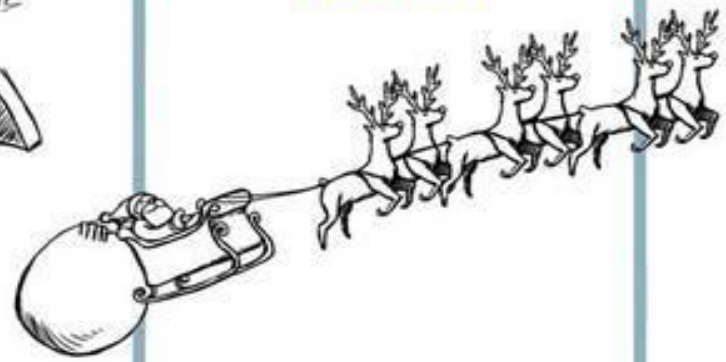
Attiecības ar klientiem



Klientu segmenti

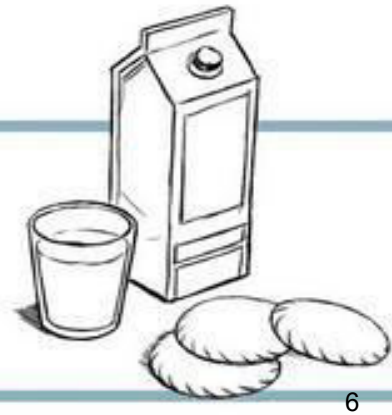
Resursi

Kanāli



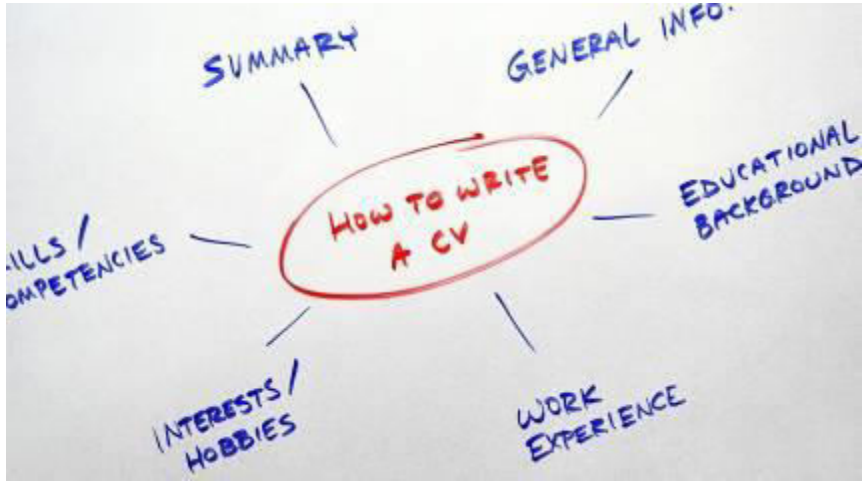
Izmaksas

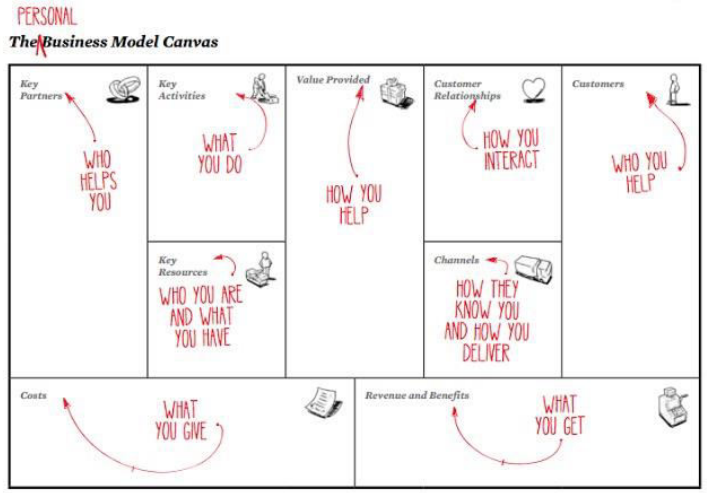
Ienākumi



Una **Explicación Visual** de SinPalabras © 2011

CV vs VĪZIJA vs BIZNESA MODELIS



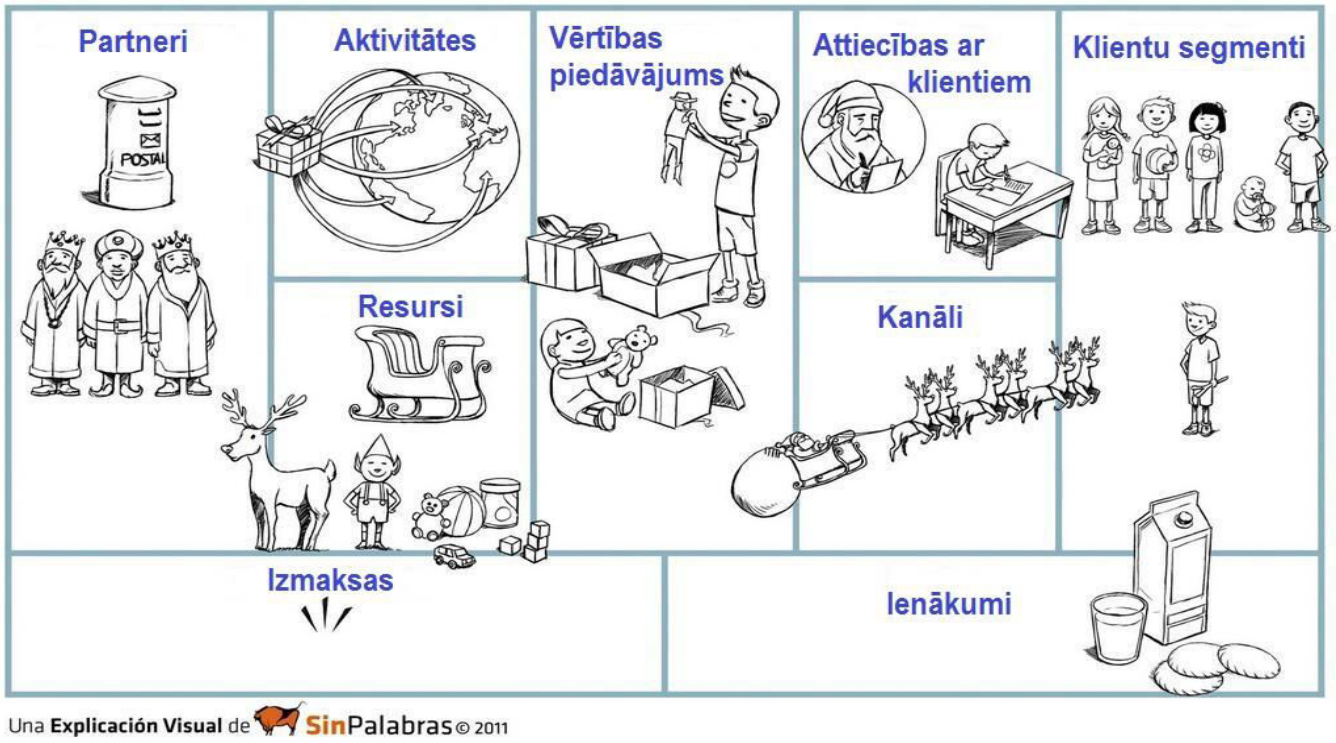


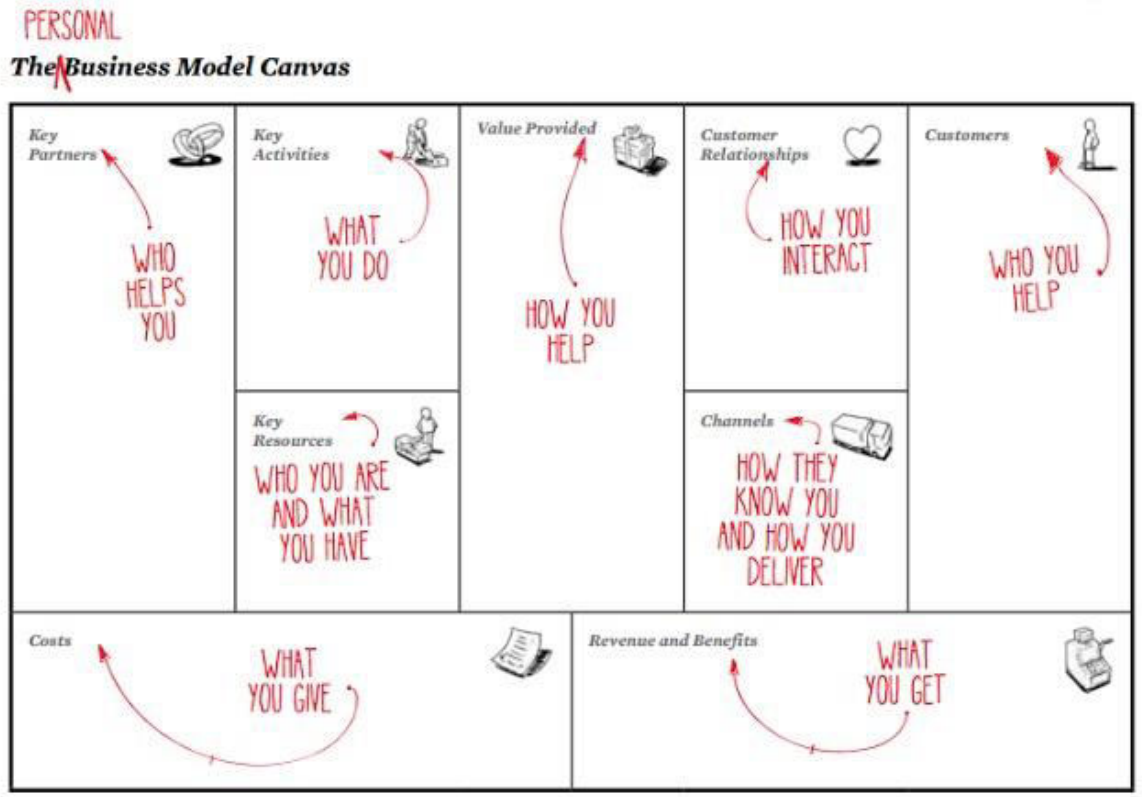
CV – mans *de facto* "sociālais kapitāls" (50% no mana kopējā RESURSA)

Vīzija – mana "zvaigzne", nākotnes solījums (ietver "veselīgas ambīcijas")

Biznesa modelis – ērti pārskatāms rīcības plāns vīzijas sasniegšanai

Kas ir biznesa modelis?

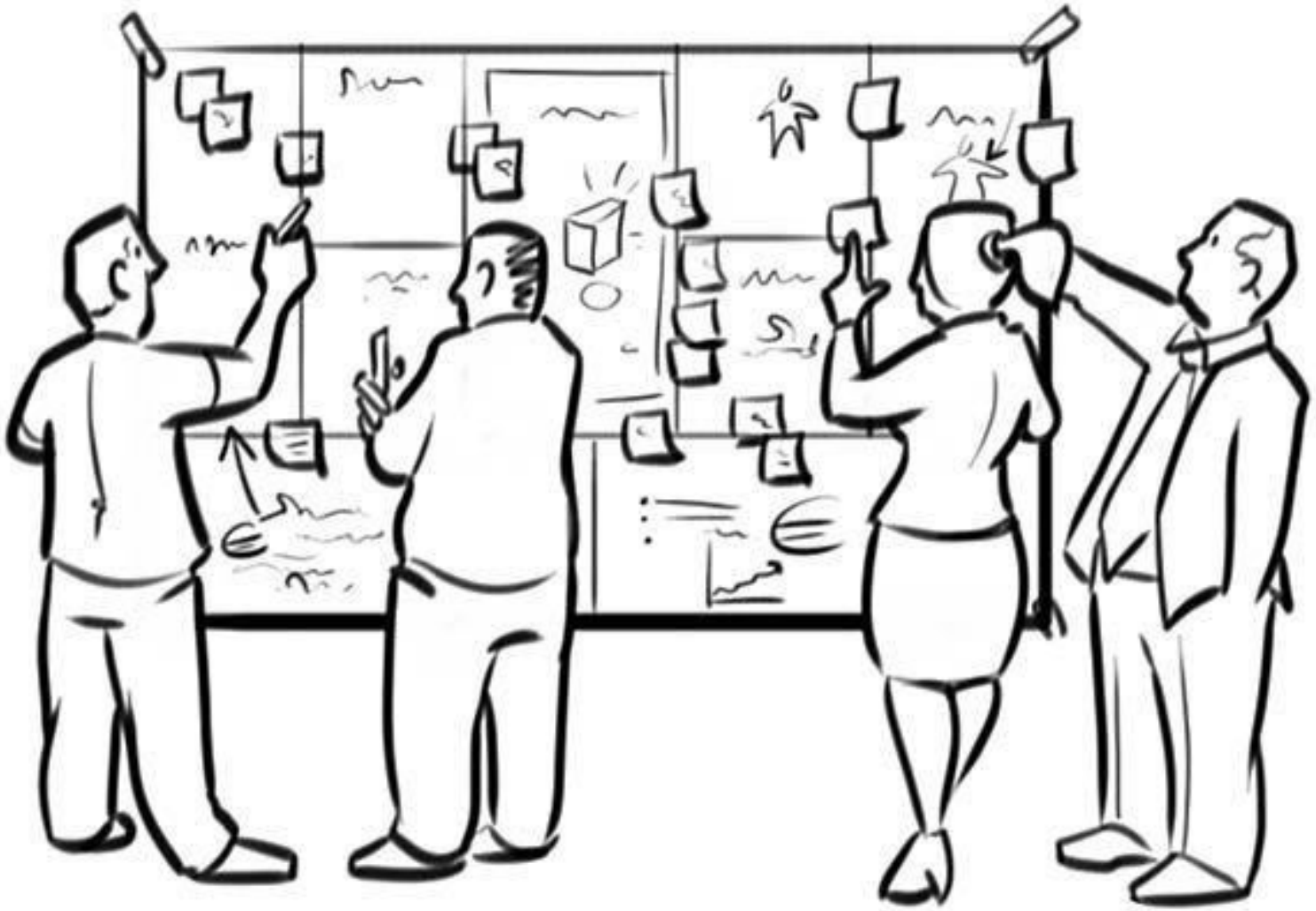




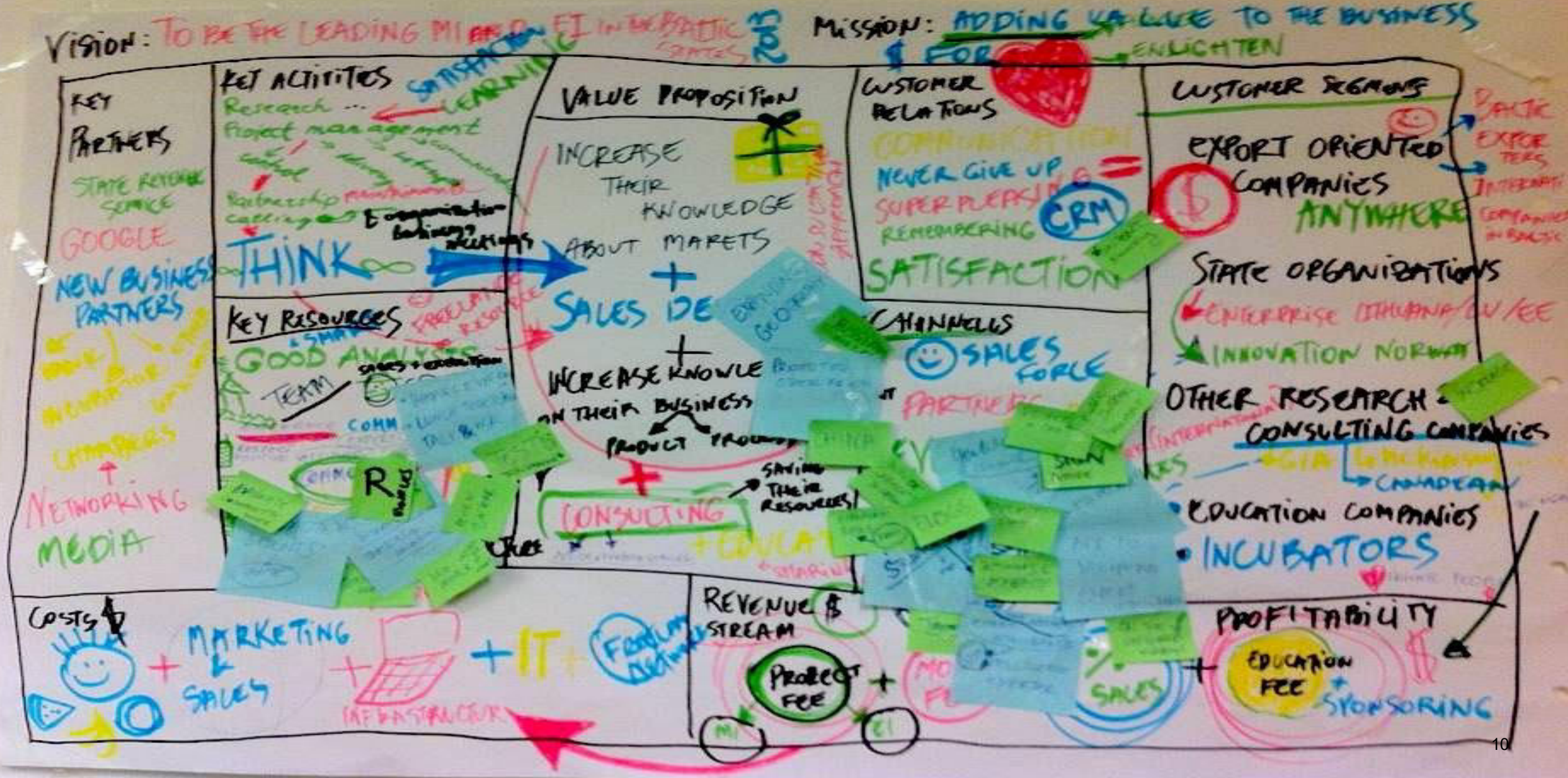
Apraksta un **vizualizē** ilgtspējīga labuma gūšanas pamatprincipus

Kā **ilgstoši** piedāvāt **vērtību**, lai nodrošinātu savu statusu un stabilitāti?

Vienas jomas speciālistiem var būt **DAŽĀDI biznesa modeļi**!



Avots: austrianstartups.com


VISION:
MISSION: ADDING VALUE TO THE BUSINESS
KEY PARTNERS
STATE REVENUE SERVICE
GOOGLE
NEW BUSINESS PARTNERS
NETWORKING
MEDIA
KEY ACTIVITIES
Research ...
Project management
THINK
KEY RESOURCES
GOOD ANALYSES
TEAM
VALUE PROPOSITION
INCREASE THEIR KNOWLEDGE ABOUT MARETS
SALES DE
INCREASE KNOWLE
ON THEIR BUSINESS
PRODUCT
CONSULTING
SAVING THEIR RESOURCES!
CUSTOMER RELATIONS
NEVER GIVE UP
REMEMBERING
CRM
SATISFACTION
CHANNELS
SALES FORCE
PARTNERS
CUSTOMER SEGMENTS
EXPORT ORIENTED COMPANIES
ANYWHERE
STATE ORGANISATIONS
INNOVATION NORWAY
OTHER RESEARCH + CONSULTING COMPANIES
EDUCATION COMPANIES
INCUBATORS
COSTS
MARKETING
SALES
IT
REVENUE STREAM
PROJECT FEE
SALES
PROFITABILITY
EDUCATION FEE
SPONSORING

SAGATAVOŠANĀS

(lietas par cilvēkiem dažkārt pasaka daudz vairāk kā cilvēki par lietām)

#A: Manas starta pozīcijas: A un B plāns

A plāns: stiprināsim savas **pozīcijas esošajā darba vietā:**

- man kā algotam darbiniekam
- man kā pedagogam
- man kā iestādes vadītājam
- man kā pašvaldības speciālistam

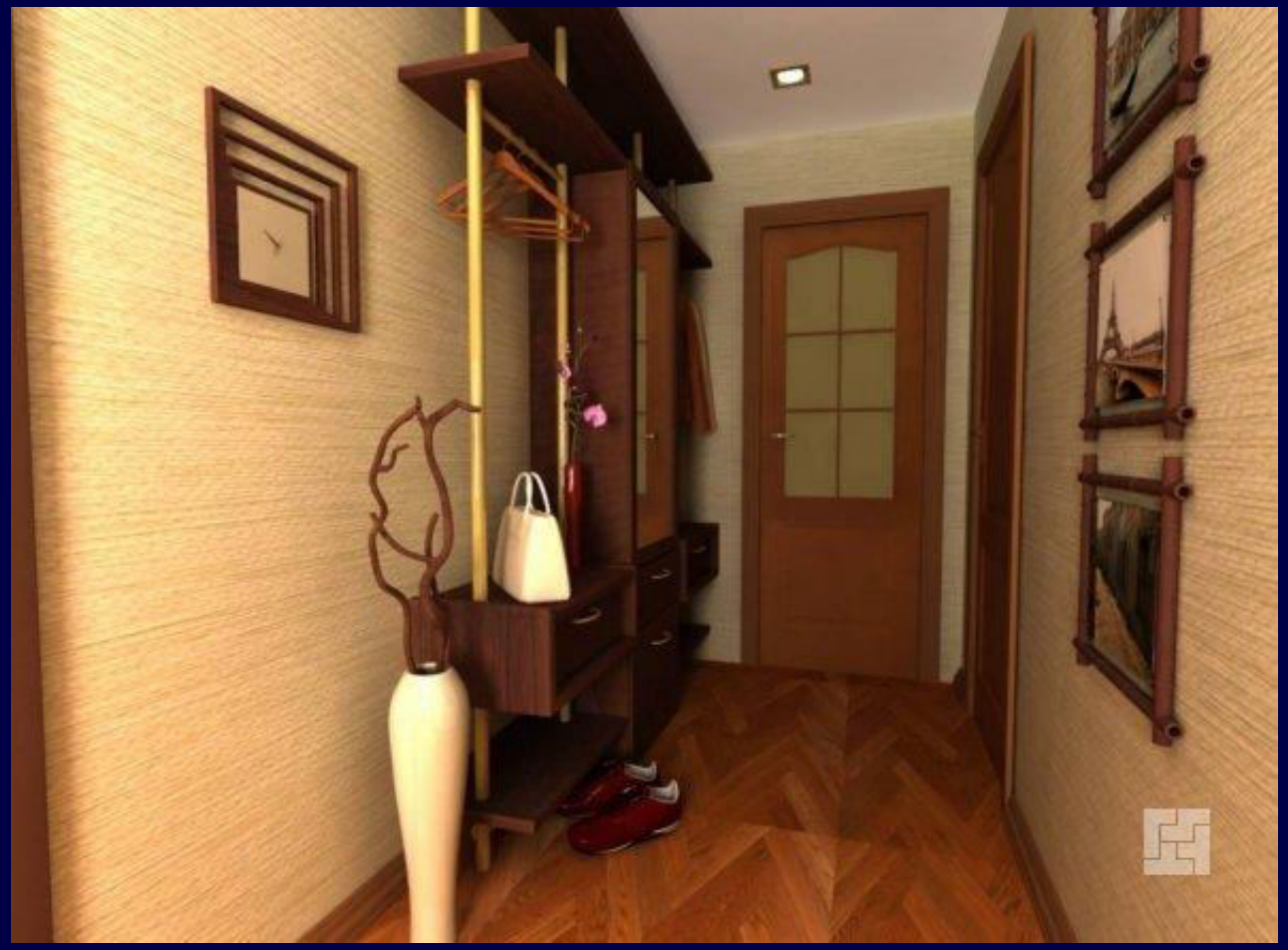
Fiksējam savu starta pozīciju!

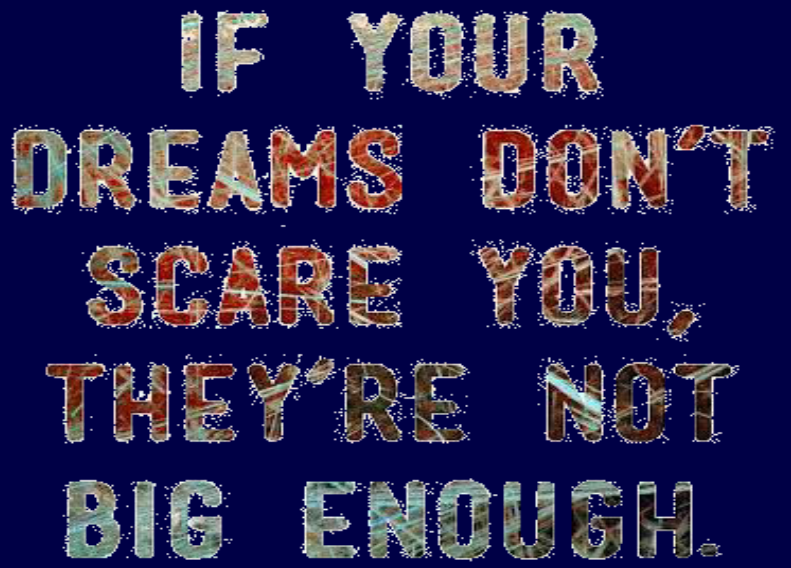
B plāns: Ja mani interesē "**labāki ūdeņi**"...

- **KUR** un **PAR KO** vēlos strādāt?

#B: Nost ar “kāpņu telpas” sindromu!

Kas ir mana “veselīgā ambīcija”?





“viens no vadošajiem”

“primāri izvēlētais”

“pirmais, kas…”

“mans profesionālais sapnis ir…”

Turēt savu “veselīgo” ambīciju

Raimonds

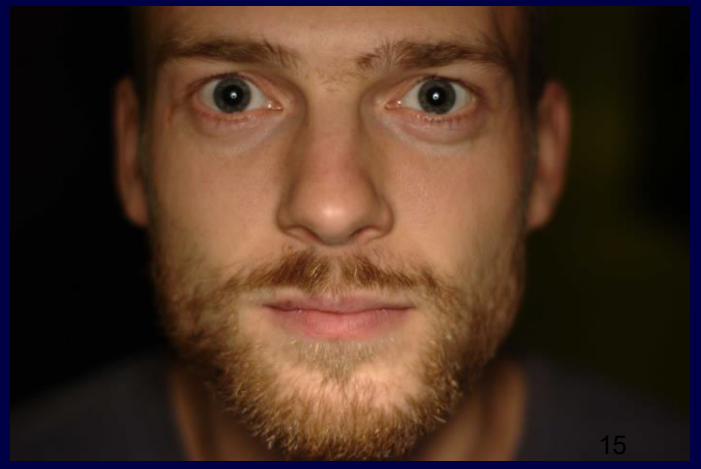
Vanagkalna saimnieks (Vidzeme)

#C: Jēgpilna nodarbe: ko es PATIESĪBĀ daru?

risinām konkrētu **PROBLĒMU**

vai apmierinām konkrētu **VAJADZĪBU**

Ernests Štāls:
“kas ir tā DRĀMA?”



#1: risina konkrētu **PROBLĒMU**
vai apmierina konkrētu **VAJADZĪBU**

ĶIRURGS

Uz vakanču sarakstu

DARBA APRAKSTS

Aicina darbā sertificētu ĶIRURGU.
Prasības:
- atbilstoša augstākā medicīniskā izglītība;
- valsts valodas prasme 3. pakāpē;
- vēlama atbilstoša pieredze.
CV lūdzam sūtīt uz e- pastu: jp@jelgavaspoliklinika.lv
Kontakttālrunis: 63084501
* Sludinājuma tekstā norādītā alga nav uzskatāma par samaksas atspoguļojumu, tā ir konfidenciāla informācija, atkarīga no darba slodzes un kandidāta profesionālās kompetences.

Vakances Nr.	151126-16
Uzņēmums	JELGAVAS POLIKLĪNIKA SIA
Darba vietas adrese	LATVIJA, Jelgava, Sudrabu Edžus iela 10
Darba laika veids	Maiņu darbs
Slodze	Viena vesela slodze
Alga	No 530 EUR
Līgums	Darba līgums uz nenoteiktu laiku
Aktuāla līdz	25.01.2016

PIETEIKTIES

IZDRUKĀT

KAPRACIS

Uz vakanču sarakstu

DARBA APRAKSTS

Kaprača vakance!Jūrmalā apbedīšanas birojs " Sēru nams" meklē darbā spēcīgu darbinieku/ -ci uz pilnu slodzi kaprača darbam Jūrmalas teritorijā.Vēlams savs transportlīdzeklis, un būt elestīgam darba grafikā, atkarībā no darba apjoma.

Kandidātiem sazināties pa tālruni 29252093 vai rakstot e-pastā cernovsunco@apollo.lv

Vakances Nr.	P-19164
Uzņēmums	ČERNOVS & CO SIA
Darba vietas adrese	LATVIJA, Jūrmala,
Slodze	Viena vesela slodze
Alga	No 1200 EUR
Līgums	Darba līgums uz nenoteiktu laiku
Aktuāla līdz	30.01.2016
Kontaktpersona	Gunārs Černovs

PIETEIKTIES IZDRUKĀT

Kādu PROBLĒMU vai VAJADZĪBU?

#1: un kādu DRĀMU savam “klientam” risinu **ES**?

Jaunas profesijas klasifikatorā

1342 07

Galvenais
ĀRSTS

1412 10

Uzkodu
uzņēmuma
VADĪTĀJS

1349 35

Rotas
KOMANDIERIS
(iekšlietu jomā)

1221 09

Piedāvājumu
sagatavošanas
struktūrvienības
VADĪTĀJS
(būvniecības jomā)

2163 11

Apģērbu
DIZAINERS

2166 04

Mājaslapu
DIZAINERS

2212 106

Manuālās
medicīnas
ĀRSTS

2424 15

Aviācijas
praktiskās
apmācības
INSTRUKTORS

2432 09

Sabiedrisko
attiecību
tekstu
AUTORS

3119 54

MĒRNIEKA
PALĪGS

5244 02

Zvanu centru
OPERATORS

7312 13

Ērģeļu un
mūzikas
instrumentu
RESTAURATORS

9329 19

Dokumentu
KĀRTOTĀJS

2422 67

Nozares
ATAŠEJS

3423 05

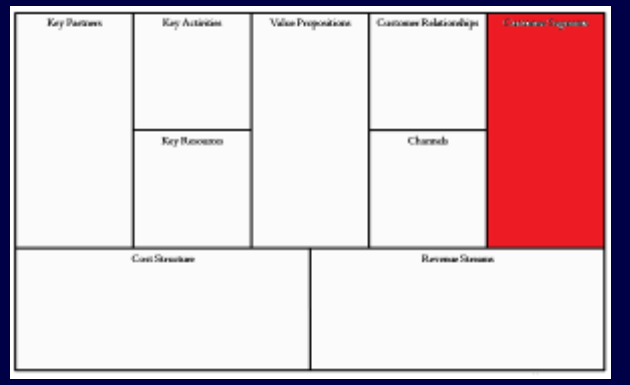
Kalnu
slēpošanas
INSTRUKTORS

DRĀMA, ko risinu

PERSONĪGAIS BIZNESA MODELIS

2. KAS TEV PALĪDZ? (PARTNERĪBA)	**4. KO TU DARI?** (AKTIVITĀTES)	**3. KO TU PALĪDZI?** (VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS)	**9. ATTIECĪBU VEIDOŠANA**	**1. KAM TU PALĪDZI? (KLIENTI)**
	8. KAS TU ESI UN KAS TEV PIEDER? (RESURSI)		**5. KĀ SASNIEDZ SAVU KLIENTU?** (KANĀLI)	
7. KO TU ATDOD?		**6. KO TU SAŅEM?**		

#1: KAM ES PALĪDZU?



KAM nodrošinu vērtību ar savu piedāvājumu?
(‘klients’)

“ZINI SAVU KLIENTU!”

- kas ir svarīgs? (vērtības)
- no kā baidās? (riski)
- kā pieņem lēmumus? (loģika)

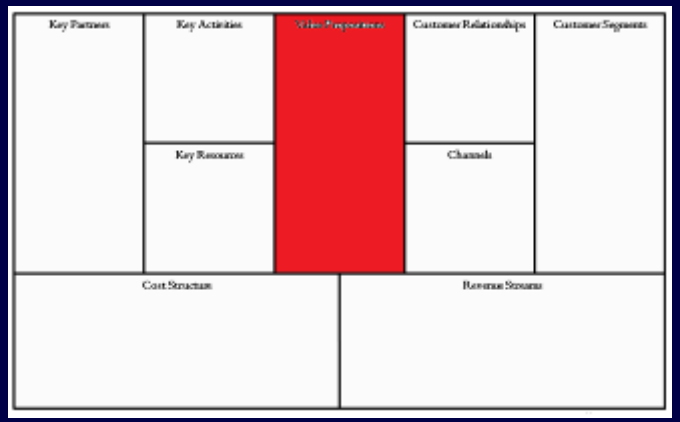
Klients – tas, kurš MAKSĀ
Tas, kas NEMAKSĀ, tas pats kļūst par..

Pārdomām: palīdzēt sava klienta klientiem - stiprināt savas pozīcijas DUBULTĀ

#2: KO ES SNIEDZU?

Kas būs klienta IEGUVUMS?

PAR KO viņš man primāri maksā?

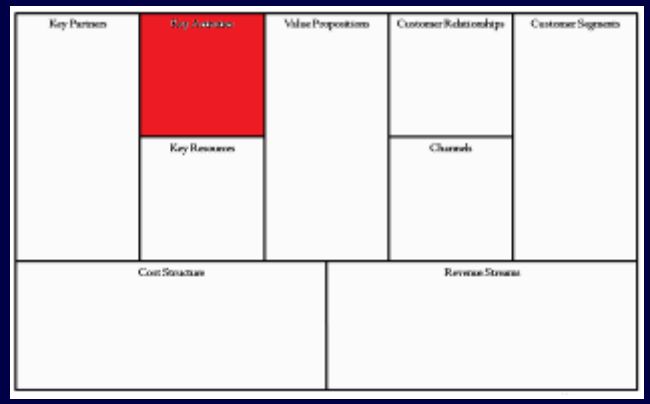


Mana veiktspēja
Mazbudžeta risinājumi
Attieksme
Daudzpusīgums (elastīgums)
Pieejamība, ātra reakcija
Drošība (pieredze, var paļauties)
Statuss/ vārds
Jaunrade ikdienas gaitās (pēc pieprasījuma)

#2: man ir risinājums –
VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

NB! Cik ***efektīgi/ radoši/ maģiski/ vienreizēji/ pārsteidzoši*** risināšu problēmu/ apmierināšu vajadzību!

#3: KO TIEŠI ES DARU? (mans “Magic”)



Kurās darbībās mani grūti “nokopēt”?

Ja aizvieto ar citu, tad “tas vairs nav tas’’

Pārdomām: kā panākt, lai mani nevar “nokopēt”?

Kura mana darbošanās ir īstenā vērtība klientam?

Kurās aktivitātēs esmu satriecoša:

Procesu organizācija (“perfekti redzu laukumu”)

Rezultāta sasniegšana (“get that s*it done”)

Jaunu ideju architektūra (radošuma citadele)

Problēmu risināšana (patīk “ēst” problēmas)

Tīklošanās u.c. (“vienmēr atradīšu ĪSTO”)

Komplimentu kultūra: ko “+” par MANI saka CITI?

- Neviens cits noliktavā neprot **tik pārskatāmi sakrāmēt** kastes kā Jānis
- Circle K klienti regulāri prasa, kad strādās tā **humorīgā pārdevēja** Liene
- Ja **nezini, ko taisīt vakariņās**, ej pie Daces - vienmēr ieteiks **ātru recepti** no veikalā pieejamiem produktiem
- Tie izbraukuma ēdinātāji **vienmēr radoši pieskaņo** galda noformējumu!

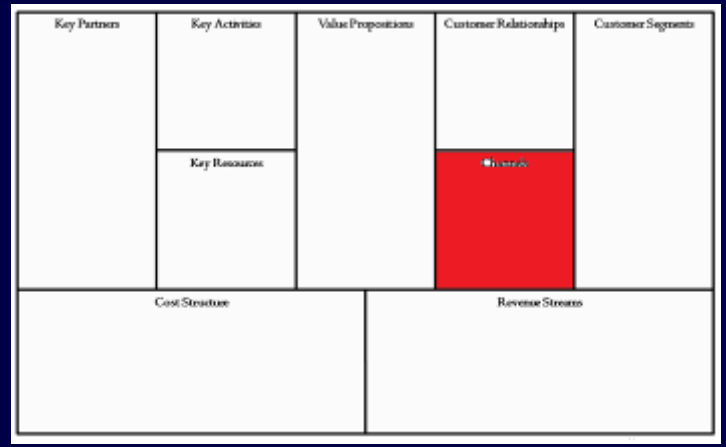
- “Atšķirībā no pārējiem [..]”
- “Ja gribi droši un ātri, tad vērsies pie [..]”

Pasaule izvēlas vai nu LABĀKOS vai…

- Kļūdīšanās kultūras attīstība darba sapulcēs
- Rosina kolektīva idejas vadībai
- Darbinieks ar savu darba rituālu, kas iedvesmo citus
- Idejas un rīcību rosinoši tematiski plakāti/ saukļi
- Rūpes par kolektīva garīgo līdzsvaru/ veselību
- "Būt pionierim" ("*Время первых*")
- Rosina uz kolektīva un vadības kultūrizglītību
- Savs sociālais projekts kopienas/ apkārtnes attīstībai u.c.

Brīva vieta manai fantāzijai!

#4: KĀ VIŅU SASNIEGŠU?



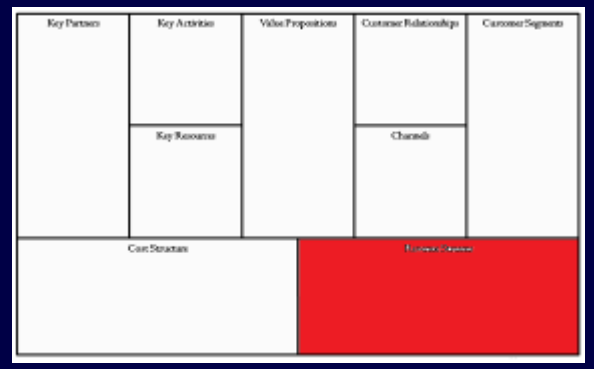
Kādā veidā komunicēšu
un sasniegšu klientu, lai nogādātu vērtību?

Kādi ārējie faktori ietekmēs mana "klienta" lēmumu?

Šie kanāli pieder MAN vai CITIEM?

Mani kanāli
Partneru kanāli

#5: KO ES SAŅEMU?



Kādu labumu un kādā formātā es gūstu?

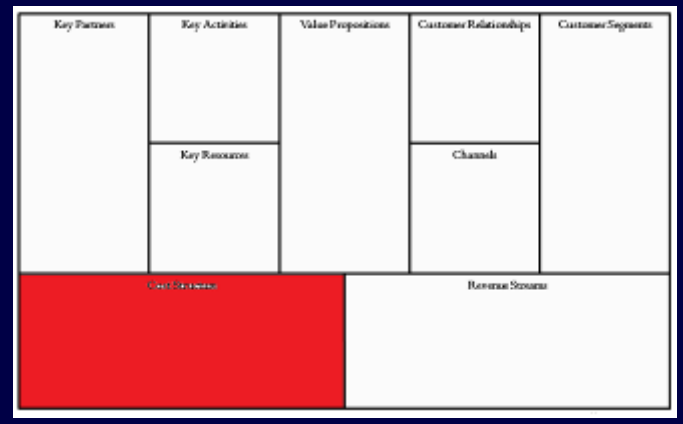
- **NEmateriālais:** Drošība, garantijas, aizstāvība, respekts
  Kas vēl ir manā "vēlmju sarakstā"?
  KĀ VĒL var man pateikties par manu labvēlību?

Varu gūt labumu dažādos formātos:

- **Kompetences**
- **Mans laiks** (vērtība klientam - drošība, ērtums, ātrums)
- **Mans vārds** (garantija)
- **Sevis "iznomāšana"/ "aizdošana"**
- **"Abonēšana"/ starpniecība**
- **"Ieņēmumi no reklāmas"** (lepni, ka ar mani sadarbojas)

#6: KO ES ATDODU?

Ko es “upurēju”, lai sniegtu vērtību?

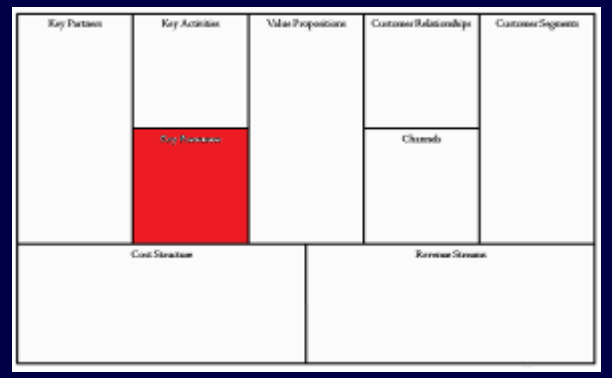


Laiks
Enerģija
Nervi
Notrulināšanās
Fiziskā veiktspēja
Izklaidība
Privātā dzīve u.c.

Kuri resursi ir visdārgākie?
Izdegšana (iekšējā motivācija)
Stress, miega stundas (veselība)
Reputācija (mans vārds)

#7: KAS ES ESMU & KAS MAN PIEDER?

Bez kuriem resursiem nevar tas viss notikt?



Manā rīcībā ir:

Materiālie

Intelektuālie

Cilvēkresursi (kompetences)

Finanšu

Man patīk strādāt ar:

(a) cilvēkiem

(b) informāciju

(c) materiāliem

Rēzeknietis zīmē kaķus, ko 'Instagram' apjūsmo vairāk nekā 100 tūkstoši visā pasaulē

DELFI Viņa | vakar, 09:16

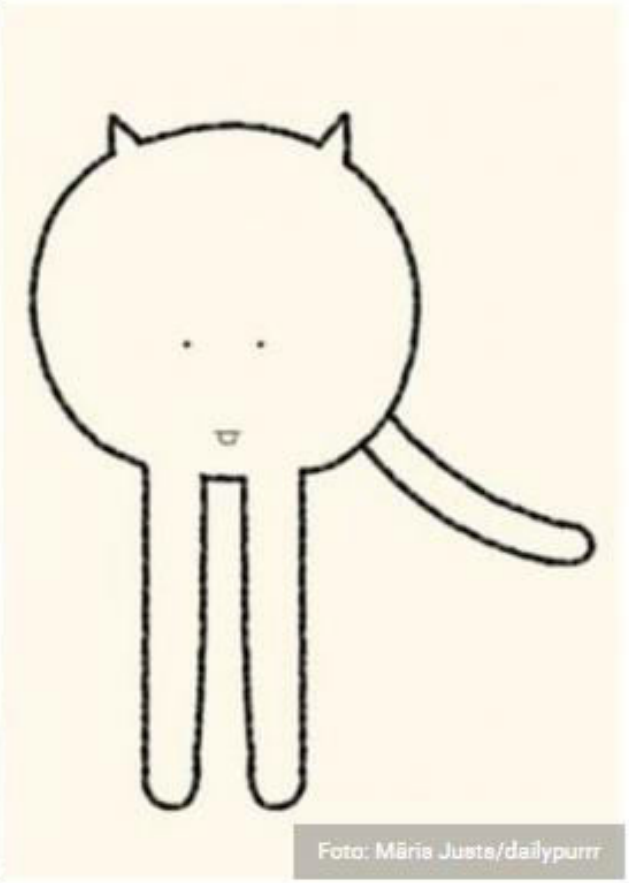
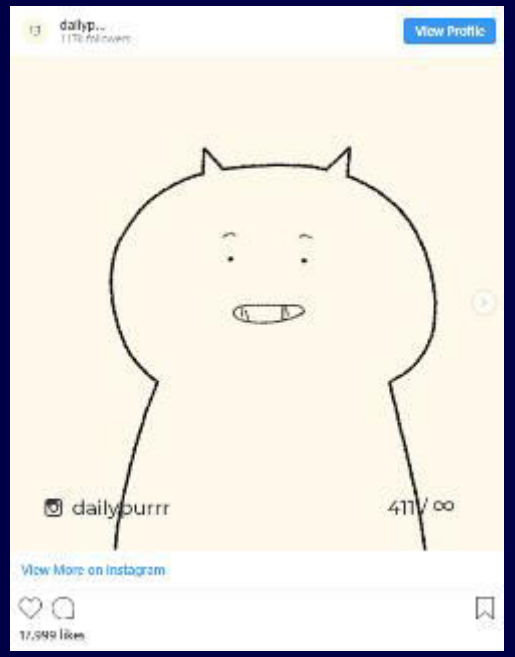
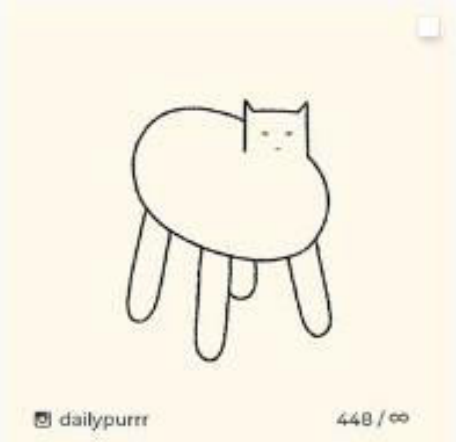
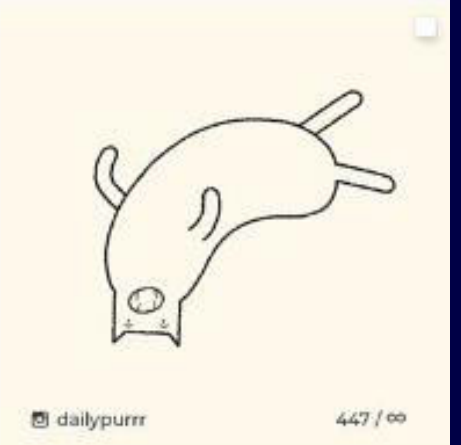


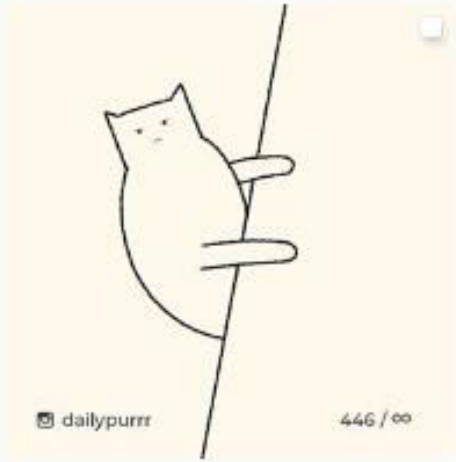
Foto: Māris Justs/dailypurrr



dailypurrr
449 / ∞


dailypurrr
448 / ∞


dailypurrr
447 / ∞


dailypurrr
446 / ∞

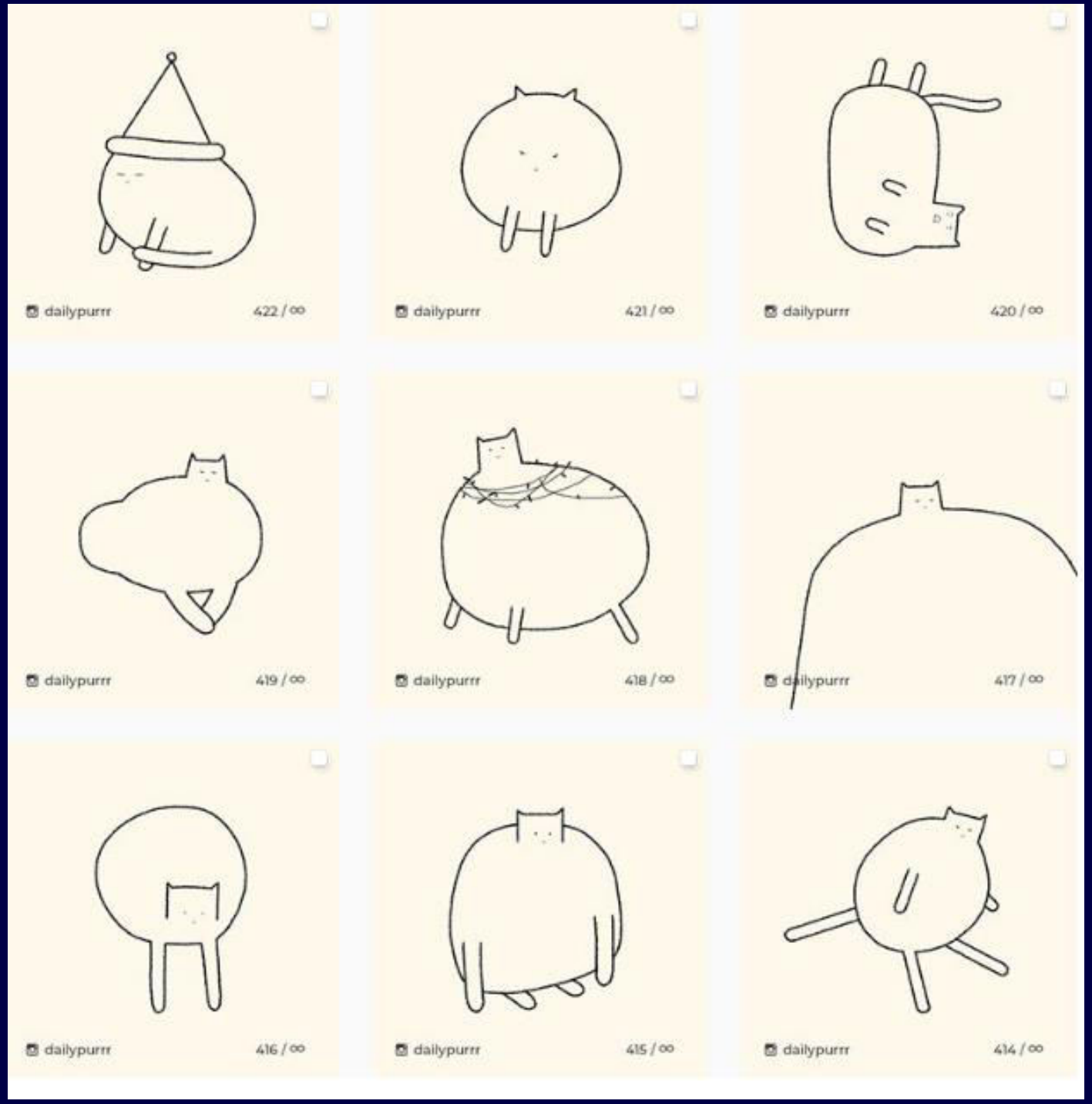
dailypurrr
445 / ∞

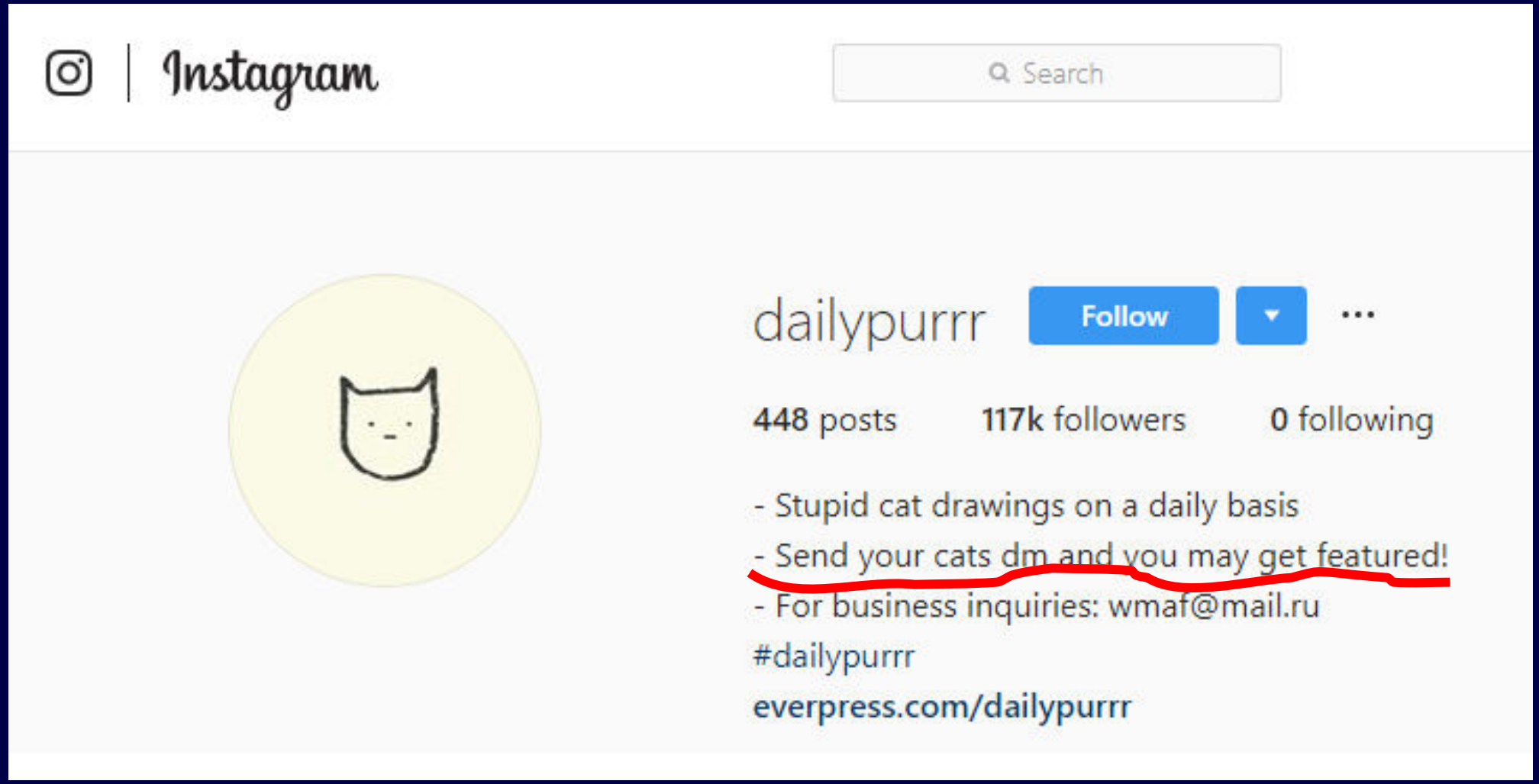
dailypurrr
444 / ∞

dailypurrr
443 / ∞

dailypurrr
442 / ∞

dailypurrr
441 / ∞


dailypurrr 422 / ∞
dailypurrr 421 / ∞
dailypurrr 420 / ∞
dailypurrr 419 / ∞
dailypurrr 418 / ∞
dailypurrr 417 / ∞
dailypurrr 416 / ∞
dailypurrr 415 / ∞
dailypurrr 414 / ∞


Instagram
Search
dailypurrr
Follow
448 posts
117k followers
0 following
- Stupid cat drawings on a daily basis
- Send your cats dm and you may get featured!
- For business inquiries: wmaf@mail.ru
#dailypurrr
everpress.com/dailypurrr

#8: ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM

Kā veidoju attiecības ar klientu?

Uz kādām attiecībām cer klients? Attiecību formātu daudzveidīgums?

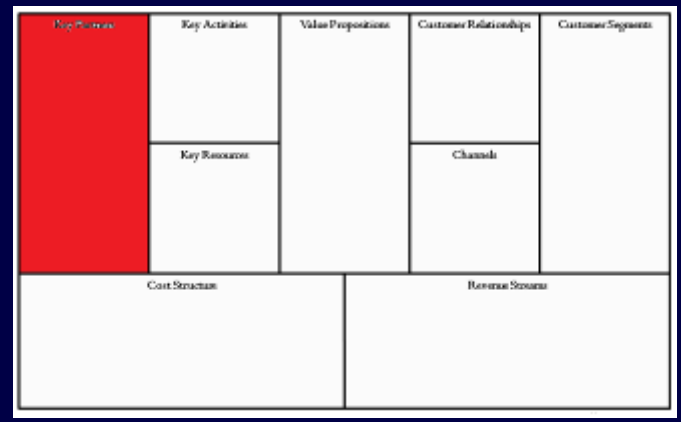
Vienota izpratnes telpa (izglītošana)
Kopienas veidošana
Koprade

Varbūt noder:

- iestājies par kaut ko!
- esi sociāli atbildīgs!
- uzrunā klienta ego!
- lieto viņa leksiku!
- stiprini lojalitāti
- daudz ko nosaka attieksme!
- ātrums vs **kvalitāte**

#9: KAS MAN PALĪDZ?

KĀDI partneri un KĀDAM mērķim vajadzīgi?



... sasniegt ātrāk & pārliecināt savu klientu
... stiprināt savu pievilcību klienta acīs
... optimizēt resursus
... mazināt reputācijas u.c. riskus
... radīt pievilcīgāku, unikālāku piedāvājumu
... izveidot ciešākas attiecības ar klientu

DRĀMA, ko risinu

PERSONĪGAIS BIZNESA MODELIS

2. KAS TEV PALĪDZ? (PARTNERĪBA)
- Kas Tev palīdz sniegt vērtību citiem?
- Kas Tevi atbalsta Tavās centrālajās aktivitātēs?
- Vai partneri palīdz sagādāt nepieciešamos resursus?
- Kuri partneri palīdz pārliecināt Tavu klientu vai to sasniegt?

4. KO TU DARI? (AKTIVITĀTES)
- Kuras ir ikdienas stratēģiski svarīgākās aktivitātes darbā, kas atšķir Tevi no citiem darba kolēģiem?
- Bez kurām no šīm aktivitātēm nevari nodrošināt vērtību klientam?

8. KAS TU ESI UN KAS TEV PIEDER? (RESURSI)
- Materiālie
- Intelektuālie
- Cilvēku
- Finanšu
- Tavas spējas un prasmes?

Ar ko Tev patīk strādāt: a) cilvēkiem, b) informāciju/ idejām, c) materiāliem?

3. KO TU PALĪDZI? (VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS)
- Kādu vērtību sniedz klientam?
- Kādu „drāmu" risini klientam?
- Kuru Tevis sniegto labumu klienti novērtē visvairāk?

9. ATTIECĪBU VEIDOŠANA
- Kādas attiecības klients cer ar Tevi veidot un uzturēt?
- Kādi šobrīd ir attiecību formāti Tev ar klientu?

5. KĀ SASNIEDZ SAVU KLIENTU? (KANĀLI)
- Kādus kanālus klients vēlas izmantot, lai saņemtu Tavu vērtību?
- Kā Tu klientu sasniedz šobrīd? Kuri kanāli ir efektīvākie?

1. KAM TU PALĪDZI? (KLIENTI)
- Kam veido vērtību (kas no Tava darba gūst labumu?)
- Kas ir Tavs svarīgākais klients?
- Kurš Tavā darbā ir atkarīgs no Tevis/ Tevis paveiktā darba?
- Kas ir Tava „klienta klienti"?

7. KO TU ATDOD? Ko Tu „upurē", lai veiktu darbu (laiks, enerģija, privātā dzīve). Kuri resursi ir dārgākie (izdegšana, stress u.c.)

6. KO TU SAŅEM Par kādu vērtību Tavi klienti tiešām gatavi maksāt? Par ko tie maksā tagad? Kādā formātā to viņiem ērtāk darīt?