



Mans PERSONĪGAIS biznesa modelis:

Neviens nav **NEAIZVIETOJAMS**,
tomēr ikviens var kļūt **NEATKĀRTOJAMS**





1174 kopš 2009.gada

78 šogad

29 Cēsīs

mana

DZĪVES pieredze

DARBA pieredze

izglītība

aizraušanās

klūdas & grēki

+

jaunrade

= iespēja kļūt

NEATKĀRTOJAMAM

09:00 – 12:30 pievienotā vērtība:

- **Starta komplekts:** fokuss - ambīcija - jēga
- Mans **personīgais biznesa modelis**
- **“Spoguļošanās”** – kolektīva koprade





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

Impulss #1 tēmas izvēlei

Izmaiņas **NEKAD** vairs nebūs
TIK LĒNAS, cik tās ir šobrīd



Aizraujot citus, NEizdegt pašam



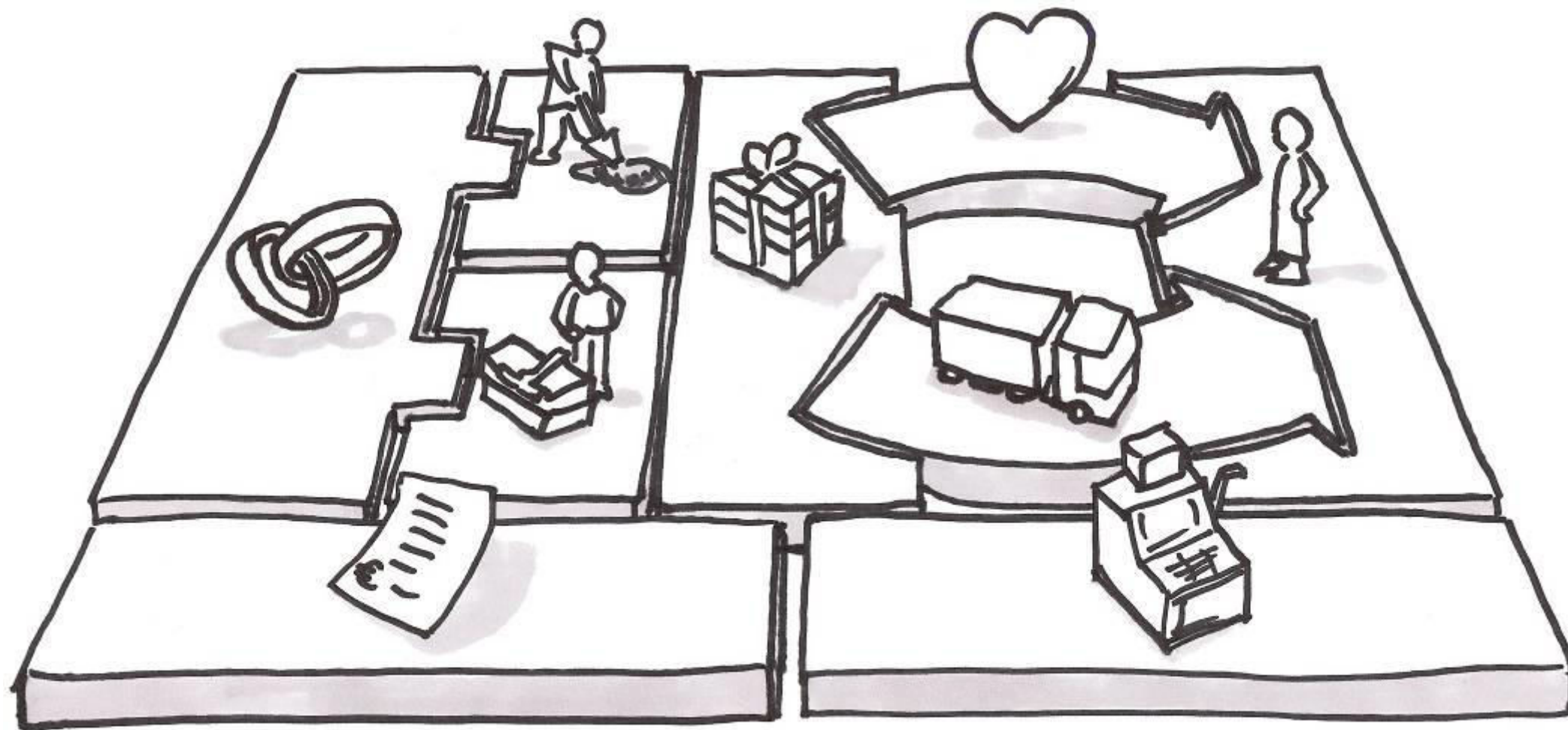
“Dzīvais” biznesa plāns

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

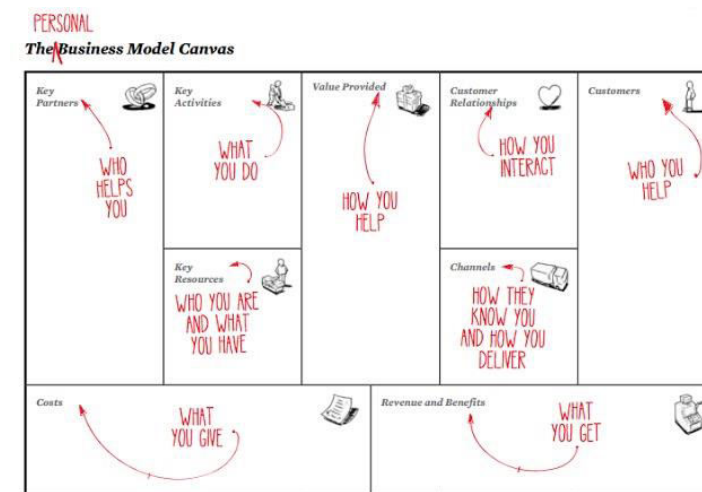
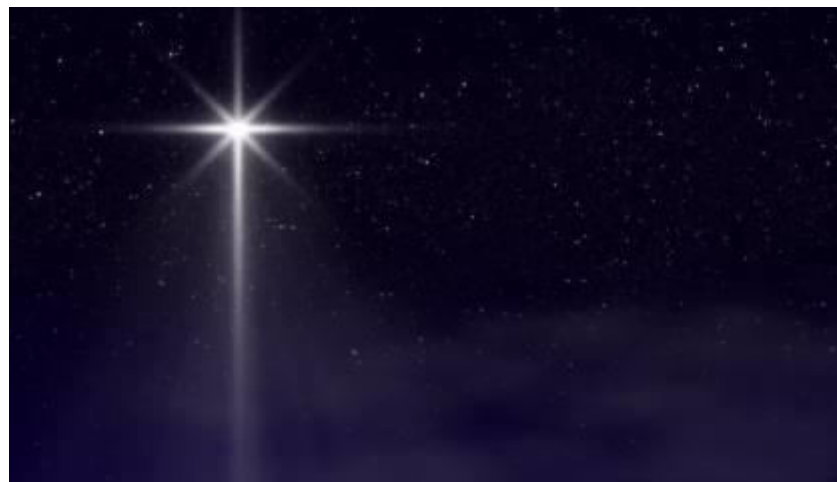
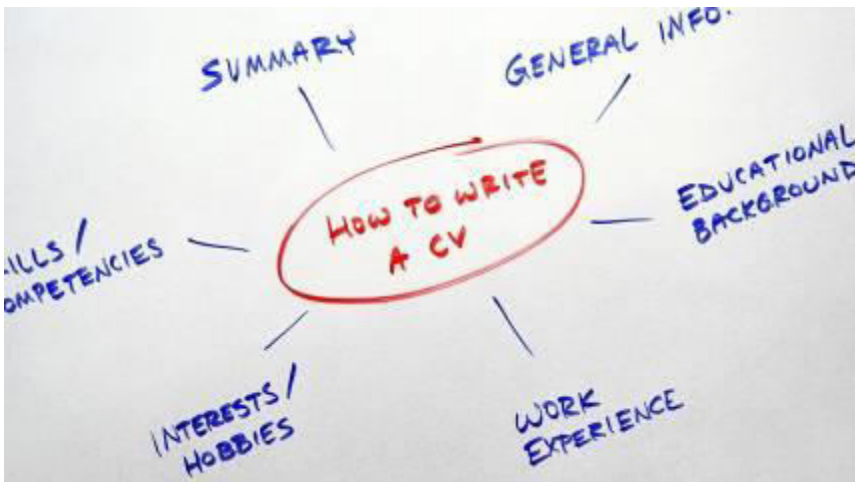


Biznesa modeļa “audekls” (klasiskais)

(*Business Model Canvas*)



CV vs VĪZIJA vs BIZNESA MODELIS



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

Vīzija – mana “zvaigzne”, sapnis (ietver “veselīgas ambīcijas”)

Biznesa modelis – ērti pārskatāms rīcības plāns **vīzijas** sasniegšanai

KO ar to visu darīt?



AR KO par to visu runāt?
organizācijā
partneru lokā
ar mentoriem
paziņu lokā

VISION: TO BE THE LEADING MI AND FI IN THE PRACTICE **MISSION: ADDING VALUE TO THE BUSINESS**
FOR ENLIGHTEN





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 profesionālā darbībā:

- es kā algots darbinieks
- es kā vadītājs
- es kā speciālists

Fiksējam savu starta pozīciju!

B plāns: Ja mani interesē “CITI ūdeņi”...

- **KAS** es vēlos būt?

#B: Nost ar “kāpņu telpas” sindromu!

Kas ir mana “veselīgā ambīcija”?



IF YOUR
DREAMS DON'T
SCARE YOU,
THEY'RE NOT
BIG ENOUGH.

“viens no vadošajiem”

“primāri izvēlētais”

“pirmais, kas...”

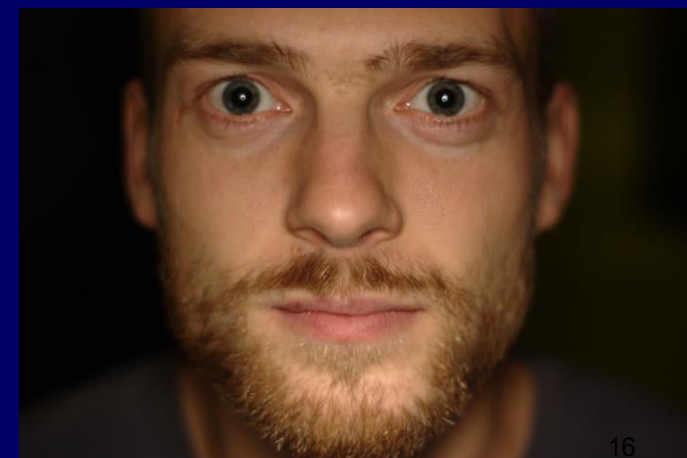
“mans profesionālais sapnis ir...”

#C: Jēgpilna nodarbe: ko es **PATIESĪBĀ** daru?

risinām konkrētu **PROBLĒMU**

vai apmierinām konkrētu **VAJADZĪBU**

Ernests Štāls:
“kas ir tā **DRĀMA?**”



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?		

#0: DRĀMA!

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)



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

“ZINI SAVU KLIENTU!”

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

Jaunietim: **PIRMAIS** klients
Profesionālim: **IDEĀLAIS** klients?

Pārdomām: palīdzēt sava klienta klientiem - stiprināt savas pozīcijas **DUBULTĀ**

#2: VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

Kas būs klienta IEGUVUMS?

PAR KO viņš man primāri maksā?

Veiktspēja

Mazbudžeta risinājumi

Attieksme

Daudzpusīgums (elastīgums)

Pieejamība, ātra reakcija

Drošība (pieredze, var palauties)

Statuss/ zīmols

Novitātes ikdienas gaitās (pēc pieprasījuma)



#2: VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

Kas būs klienta IEGUVUMS?

PAR KO viņš man primāri maksā?

Veiktspēja

Mazbudžeta risinājumi

Attieksme

Daudzpusīgums (elastīgums)

Pieejamība, ātra reakcija

Drošība (pieredze, var palauties)

Statuss/ zīmols

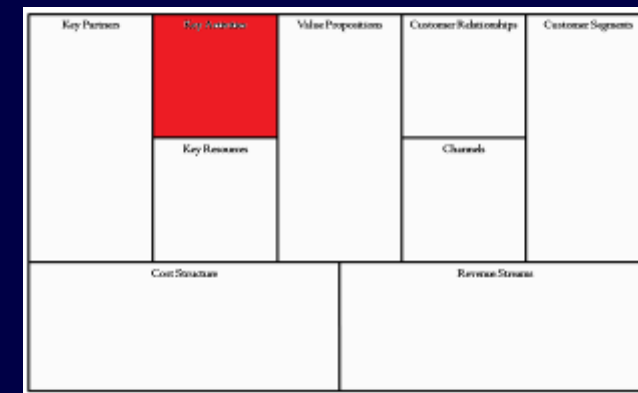
Novitātes ikdienas gaitās (pēc pieprasījuma)



#3: AKTIVITĀTES (mans “Magic”)

Kurās darbībās mani grūti “nokopēt”?

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



Pārdomām: kura mana darbošanās ir īstenā vērtība *klientam*?

Kurās aktivitātēs esmu satriecošs:

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”)



“Eža kažociņa stratēģija”

Neviens nav **NEAIZSTĀJAMS**,
tomēr ikviens var kļūt **NEATKĀRTOJAMS**



*“Hedgehog concept”
(Jim Collins)*

Būt atšķirīgam – brīva vieta manai fantāzijai!

- Kļūdīšanās kultūras attīstība darba sapulcēs
- Rosina kolektīva idejas vadībai
- Darba rituāls, kas iedvesmo citus
- Rosinoši tematiski plakāti/ saukļi
- Rūpes par kolektīva garīgo līdzsvaru/ veselību
- “Būt pionierim” (“*Время первых*”)
- Rosina uz kolektīva un vadības kultūrizglītību
- Komplimentu kultūra darbā – ko “+” par mani saka citi?
- Savs sociālais projekts kopienas/ apkārtnes attīstībai u.c.





Patiesība par darbu ar cilvēkiem

.. vislabāk atceras nevis to, **KO** viņam **stāsti**,
bet gan to, **KĀ** **liec** viņam **justies**

*“They May Forget What You Said,
But They Will Never Forget How You Made Them Feel”*

Carl W. Buehner, 1971



Luola, izolarämo upinamun
soreasti:

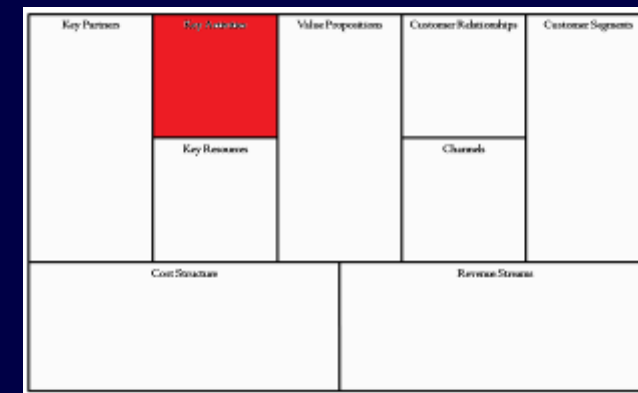
Bella - bella - moru -
viini sainiti,
svargu, svargu piirini -
viini spainiti,
ka - ka - ka - ka - fiu -
hinnu konnini,
liinu - liinu - rinnu,
vinnu vannini.

Put to visu, luola,
kafag loti daz,
jo men papirauku
Palvik tirai tus.

#3: AKTIVITĀTES (mans “Magic”)

Kurās darbībās mani grūti “nokopēt”?

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



Pārdomām: kura mana darbošanās ir īstenā vērtība *klientam*?

Kurās aktivitātēs esmu satriecošs:

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”)

#4: KĀ VIŅU SASNIEGŠU?

Kādā veidā komunicēšu

un sasniegšu klientu, lai nogādātu vērtību?



(1) Informētība un “zīmols” – mana reputācija

(kā uzzinās par piedāvājumu?)

(2) Kā dot iespēju novērtēt pirms pirkuma – priekšizpēte, DEMO versija

(‘try me before you buy me’)

(3) “Pirkums” – pozitīva lēmuma pieņemšana

(nodrošināt iespēju klientam pieņemt izsvērtu lēmumu)

(4) “Piegāde” - praktiska ieviešana

(komanda ieceres praktiskai īstenošanai)

(5) “Pēcpārdošanas atbalsts” – “turēt roku uz pulsa”

Pašu kanāli
Partneru kanāli

Šie kanāli pieder PAŠIEM vai CITIEM?

#5: IENĒMUMI

Kādu labumu un kādā formātā es gūstu?

Gūtā labuma dažādošanas iespējas:

- Kompetenču pārdošana
- Sava laika pārdošana (drošība, ērtums, ātrums)
- Sava vārda pārdošana (garantija)
- Sevis “iznomāšana”/ “aizdošana”
- Abonēšana/ starpniecība
- “Ieņēmumi no reklāmas” (lepni, ka ar mani sadarbojas)

NEmateriālais: drošība, garantijas, aizstāvība, respekts

Kas vēl ir manā “vēlmju sarakstā”?

KĀ VĒL var man pateikties par manu labvēlību?



Varbūt noder:

Fiksēta cena

Dinamiskā cena

Atkarīga no vērtības

#6: KO ES ATDODU?

Ko es “upurēju”, lai sniegtu vērtību?



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

Kuri resursi ir visdārgākie?

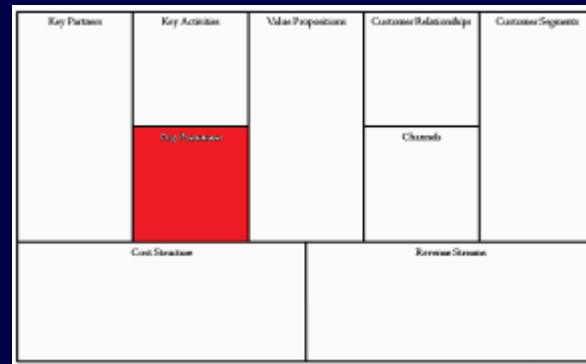
Izdegšana (iekšējā motivācija)

Stress, miega stundas (veselība)

Reputācija (zīmols)

#7: KAS ES ESMU & KAS MAN PIEDER?

Bez kuriem resursiem nevar tas viss notikt?



Manā rīcībā ir:

Materiālie

Intelektuālie

Cilvēkresursi

Finanšu

Manas kompetences

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

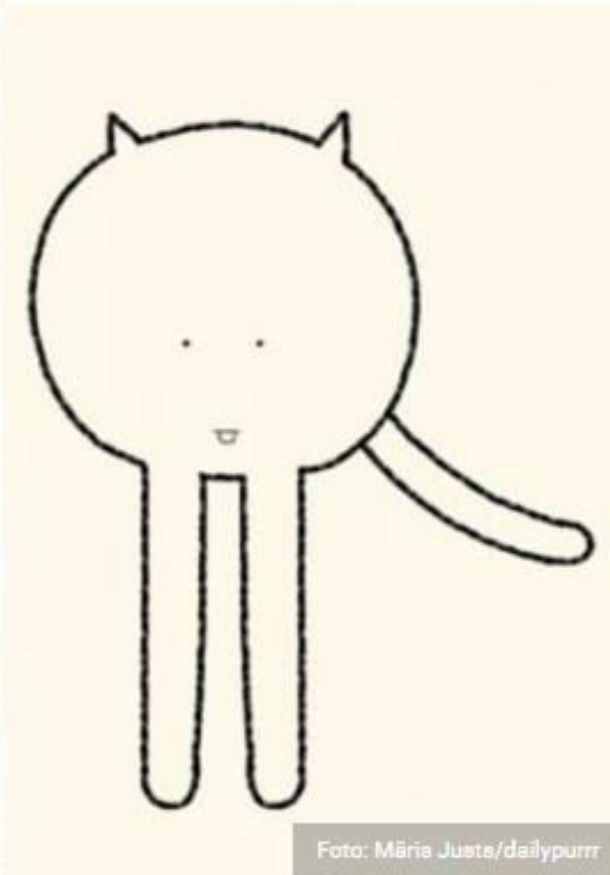
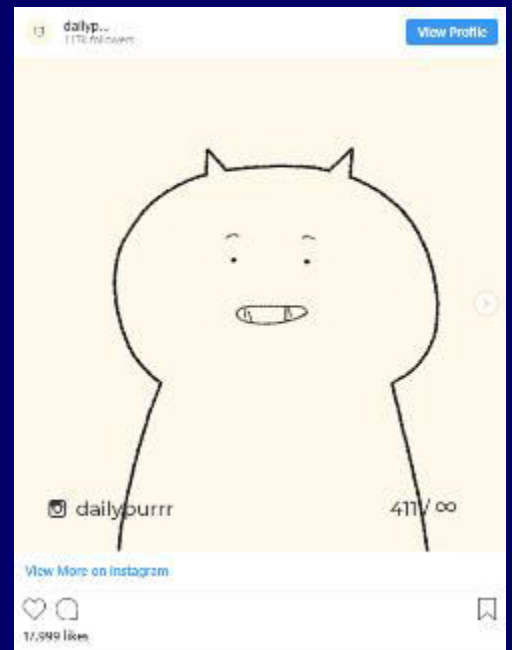


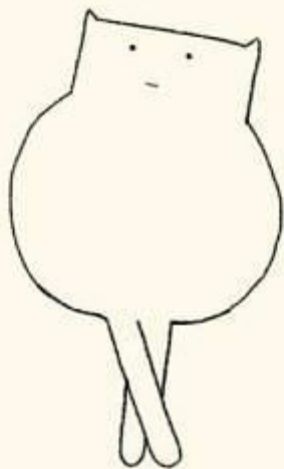
Foto: Māris Justs/dailypurrr



Par veselīgām ambīcijām

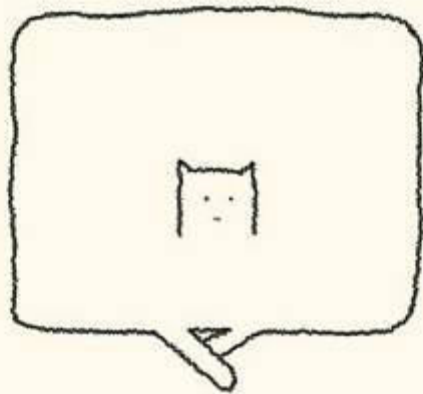
Sasniedzot 100 000 sekotāju skaitu, Ainārs bija priecīgs: “Grūti aptvert šo domu un milzīgo cilvēku skaitu, kam šī lapa kļuva par nelielu ikdienas rituālu. No Tokijas līdz Losandželosai. Cilvēki katru dienu gaida kārtējo neveiklo zīmējumu ar kaķiem. Nekādas reklāmas, nekādu īso un ātro ceļu, nekādas naudas ieguldīšanas, tikai un vienīgi neatlaidība, ikdienas zīmējumi un veiksmes deva. Nu jums ir personīgais rēzeknietis, kam sanāca iekarot 100 000 cilvēku sirdis un prātus!”





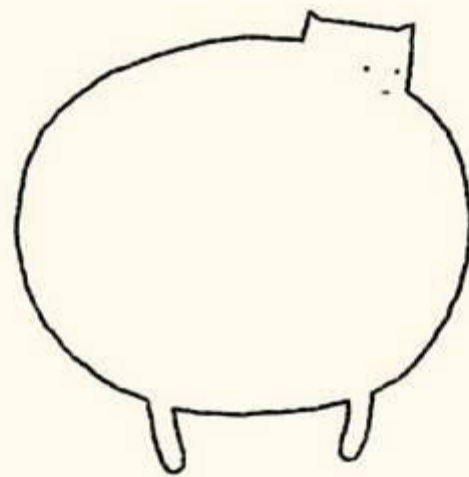
 dailypurrr

248 / ∞



 dailypurrr

102 / ∞



 dailypurrr

226 / ∞





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

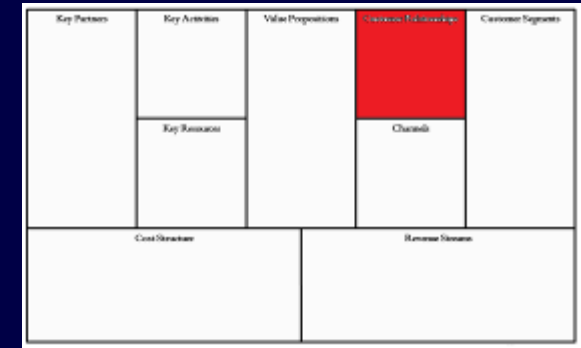


Arī **NEZINĀŠANA** var būt **RESURSS!**

#8: ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM

Kā veidoju attiecības ar klientu?

Uz kādām attiecībām cer klients? Attiecību formātu daudzveidīgums?



Rekomendācijas no citiem

Vienota izpratnes telpa (izglītošana)

Kopienas veidošana

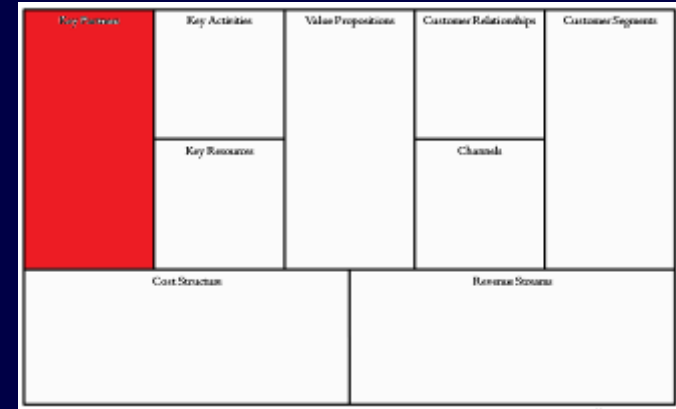
Koprade

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 & **pārliccināt** savu *klientu*
- ... stiprināt savu **pievilcību** *klienta* acīs
- ... **optimizēt** resursus
- ... mazināt reputācijas u.c. **riskus**
- ... radīt pievilcīgāku, **unikālāku** piedāvājumu
- ... izveidot stingrākas, **regulārākas** attiecības ar *klientu*



How to Design, Test and Build Business Models

@business_design
#bmgen

Osterwalder explaining the Business Model Canvas
(Youtube, 42:29)