

## „ZINĀŠANU ENĢEĻU” PROGRAMMA

PAŠVALDĪBU DARBINIEKIEM UZŅĒMĒJDARBĪBAS VEICINĀŠANAS UN ATTĪSTĪBAS PLĀNOŠANAS JAUTĀJUMOS

Kļīst runas, ka *Boeing* kompāniju no bankrota izglābusi... apkopēja, kas ieteikusi jaunu, perspektīvu attīstības virzienu. Mēs zinām, ka IKVIENS indivīds ir radošs, taču – kā pārvērst šo radošumu reālā biznesā? Kā iedrošināt vietējos iedzīvotājus iesaistīties uzņēmējdarbībā?

Latvijas pašvaldības aizvien vairāk apzinās savu atbildību vietējās ekonomikas attīstībā. Kas jāpārzina pašvaldības speciālistiem, lai sniegtu kvalitatīvu „pirmās pieturas” atbalstu idejas autoram? „Zināšanu enģeļu” programma ir uz praksi balstītu zināšanu apkopojums, kas sniegs nepieciešamās iemaņas un izpratni par biznesa ideju agrīnās attīstības stadijas īpatnībām.

**MĒRĶAUDITORIJA:** pašvaldību darbinieki, kuru nodarbojas ar uzņēmējdarbības veicināšanas un attīstības plānošanas jautājumiem.

**PROGRAMMAS MĒRĶIS:** pilnveidot atbildīgo pašvaldības darbinieku prasmes konsultatīvam darbam ar vietējo sabiedrību radošu biznesa ideju izstrādē un komercializācijā, kā arī konsultatīvā darbā esošo uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanai.

### APMĀCĪBU REZULTĀTĀ DALĪBNIKĪ SPĒS PATSTĀVĪGI SNIEGT KONSULTATĪVU ATBALSTU IDEJU AUTORĪEM PAR:

- konkurētspējīgas uzņēmējdarbības izveides un attīstības pamatprincipiem,
- jaunu biznesa modeļu formām idejas komercializēšanai,
- risku pārvaldību uzņēmējdarbībā,
- radošās domāšanas metodēm biznesa idejas pilnveidei,
- „zelta” komandas veidošanas pamatprincipiem,
- efektīva mārketinga formām un prezentāciju tehnikām,
- mazbudžeta pasākumiem ideju testēšanai (validācijai) tirgū,
- investīciju piesaistes un inovācijas atbalsta instrumentiem Latvijā.

Norvēģijas finanšu instrumenta 2009.-2014.gada perioda programmas „Kapacitātes stiprināšana un institucionāla sadarbība starp Latvijas un Norvēģijas valsts institūcijām, vietējām un reģionālām iestādēm” projekts „Reģionālās politikas aktivitāšu īstenošana Latvijā un reģionālās attīstības pasākumu izstrāde” (Nr.4.3-24/NFI/INP-001)

### PROGRAMMU VADA: **Vita Brakovska, MBA**



- praktiska pieredze indivīdu radošo uzņēmējspēju veicināšanā
- inovācijas atbalsta instrumentu izstrāde un ieviešana
- atbalsta piesaiste inovatīvu ideju agrīnā attīstības stadijā
- starptautiska pieredze radošās domas rosināšanā (Eiropa, Krievija un Āzija)
- intensīva apmācību pieredze darbā ar publisko, privāto un akadēmisko sektoru
- Eiropas Komisijas atzinība par LIAA konkursa „Ideju kausis” ieviešanu
- Britu padomes radošās domāšanas metodes FCG sertificēta vadītāja
- plašāka informācija: [www.zinis.lv](http://www.zinis.lv)

Apmācības tiek īstenotas Norvēģijas finanšu instrumenta 2009.-2014.gada perioda programmas „Kapacitātes stiprināšana un institucionālā sadarbība starp Latvijas un Norvēģijas valsts institūcijām, vietējām un reģionālām iestādēm” projekta „Reģionālās politikas aktivitāšu īstenošana Latvijā un reģionālās attīstības pasākumu izstrāde” ietvaros. Projekta īstenoātājs: Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrija.

## „ZINĀŠANU ENĢEĻU” PROGRAMMA

PAŠVALDĪBU DARBINIEKIEM UZŅĒMĒJDARBĪBAS VEICINĀŠANAS UN ATTĪSTĪBAS PLĀNOŠANAS JAUTĀJUMOS

- 09:40 – 10:00 Dalībnieku ierašanās un reģistrācija**
- 10:00 – 10:15 Ievads - ieskats pasākuma programmā un iepazīšanās ar dalībniekiem un ekspertiem**
- 10:15 – 11:00 Priekšnosacījumi konkurētspējīgu biznesa ideju attīstībai**
- ▶ „Eža kažociņš” – indivīda konkurētspēja XXI gadsimtā
  - ▶ Iedvesmas avoti uzņēmējdarbībā – kur iedzīvotājiem rast labas biznesa idejas?
  - ▶ Konkurētspējīgu ideju raksturlielumi – kontroljautājumi pirms uzsākšanas
  - ▶ Radošuma un inovācijas jēdziens – lai ko tu domā, domā CITĀDI!
  - ▶ Argumenti sabiedrības iesaistei radošā uzņēmējdarbībā
- 11:00 – 11:30 Praktisks darbs komandās: „Problēmu – risinājumu koks”**
- 11:30 – 11:50 Pauze**
- 11:50 – 12:30 Biznesa modelēšana XXI gadsimtā**
- ▶ Par ko klients patiesībā maksā? Produkta patiesās vērtības apzināšanās
  - ▶ Mūsdienu uzņēmēja biznesa plāns uz 1 lapas (būtiskākie elementi)
  - ▶ Biznesa modeļu dažādība XXI gadsimtā
- 12:30 – 13:00 Praktisks darbs komandās: „6-3-5 metode - veidojam biznesa modeli jaunai idejai!”**
- 13:00 – 13:45 Pusdienas**
- 13:45 – 14:15 Viedā partnerība - starpnozaru sadarbība un nākotnes produkti**
- ▶ XXI gadsimta Maslova vajadzību piramīda - indivīdu „paradoksālās vajadzības”
  - ▶ Viedās partnerības loma produkta konkurētspējas stiprināšanā
  - ▶ Starpnozaru disciplīnas un nākotnes produkti
- 14:15 – 14:45 Praktisks darbs komandās: “Ērģeļu metode” – veidojam starpnozaru produktu!**
- 14:45 – 15:15 Mazbudžeta risinājumi tirgus izpētei un produkta „validācijai” tirgū**
- ▶ Agrīnā produkta prototipēšana
  - ▶ Efektīvas ideju prezentācijas tehnikas
  - ▶ Idejas testēšana tirgū – NABC metode
- 15:15 – 16:00 Praktisks darbs komandās: „Biznesa idejas testēšana (validēšana) tirgū”**
- 16:00 – 16:20 Pauze un atgriezeniskā saite par idejas testēšanu tirgū**
- 16:20 – 17:00 Mājas darbs uz noslēguma semināru un dienas izvērtējums**

## „ZINĀŠANU ENĢEĻU” PROGRAMMA

PAŠVALDĪBU DARBINIEKIEM UZŅĒMĒJDARBĪBAS VEICINĀŠANAS UN ATTĪSTĪBAS PLĀNOŠANAS JAUTĀJUMOS

### Kas ir aktuāli potenciāliem uzņēmējdarbības uzsācējiem?

- ledvesma uzsākšanai un attīstībai **30%**
- Kontakti komandai, socializēšanās **7%**
- Radošās domāšanas metodes **32%**
- Ideju komercializācijas aspekti **32%**

### KONKURĒTSPĒJĪGS PRODUKTS: IDEJAS “PORTFOLIO” MINIMUMS

- (ne-) taustāmā **pievienotā vērtība** – formulēta īsi un skaidri
- **produkta atbilstība** XXIgs indivīda vajadzībām
- aprēķini **pašizmaksai & loģistikas** organizācija
- **tirgus izpēte**: KAS, CIK un PAR KO būs gatavs maksāt?
- veikta **idejas testēšana** realitātē (aptauja & “pārdošana”)
- **komanda/** piesaistītas kompetences
- mūsdienīgs **mārketing** & **pārdošanas kanāli**
- iespēja **aizsargāt** savu biznesa ideju
- **risku izpēte** un pārvaldība
- **gatavība ieguldīt** personīgos laika, zināšanu, finanšu u.c. resursus



[www.gigibloks.lv](http://www.gigibloks.lv) – kartona moduļi bērnu radošuma izpausmju sekmēšanai

Flow design – [www.cliqishere.com](http://www.cliqishere.com)



**Mūsu attiecības ar naudu kā simbolu**



Naudas bijda bagātību nepiesaistīs, taču mūžīgu laimību piemiņu glabās gan

**Autine Tools by John Neeman - augstākās kvalitātes naži, darbarīki un ādas izstrādājumi**  
 leskaties: [www.autinetools.com](http://www.autinetools.com)



**Bizness šodien aktīvi meklē iedvesmu kultūrvēsturiskajā mantojumā!**



**Zāļu tējas ar latvju zīmēm (Ilze Čeže)**  
 leskaties: [www.a-la-tea.lv](http://www.a-la-tea.lv)

**Cigoriņu/ ozolzīļu kafeja "ALĪDA" (Viesītes novads)**  
 leskaties: [www.kafejaalida.lv](http://www.kafejaalida.lv)

**Uzņēmums "PUZURS"**

- Veido PUZURU kā interjera elementu ar netaustāmu pievienoto vērtību
- kultūras mantojums + praktiskais radošums + dabas materiāli puzura izveidei (smilgas, niedres), kā arī plānoti alternatīvi (metāls, kartons)
- Saistošs arī ārpus Latvijas
- Nosaukumam ir "svars"!



Darba autore – Indra Kadaka



## “Radošā Latvija 2014-2020” stratēģiskās prioritātes

- **Kultūras KAPITĀLA** saglabāšana un attīstība (kultūra – identitātes un radošuma pamats)
- Konkurētspējīga **KULTŪRIZGLĪTĪBAS** un radošums mūžizglītībā
- Konkurētspējīgas **kultūras un radošās industrijas**
- Radošumu veicinoša **KULTŪRVIDE** (Kultūras pieejamība un sabiedrības līdzdalība)

## Radošums senāk un tagad:

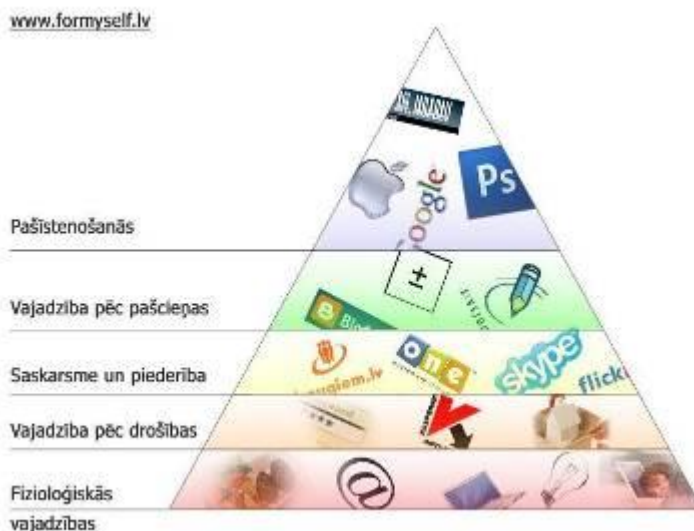
**Senajā Grieķijā** - mūza kā iedvesmas avots, radošums mīt ārpus cilvēka.

**Mūsdienās** - radošums sākas mūsu smadzenēs, cilvēks pats ir radošuma centrs. Psiholoģijas un izglītības jomas pētnieki G.Klakstons un B.Lukas raksta, ka radošums piemīt katram cilvēkam. Tā nav nedz dāvana, kas dota dažiem laimīgajiem, nedz prasme, ko var notēlot ar dažiem trikiem. Ikviens var iemācīties būt radošs.\* Cilvēka prātu var attīstīt tā, ka veiksmīgu ideju radīšana top par tā pazīmi.



Biznesa pasaules atbilde uz zinātnieku atklājumiem bioloģijā: [www.valkee.lv](http://www.valkee.lv)

## Maslova vajadzību piramīda



**Condo** (papēža aizsargs autobraucējām) – [www.condoo.lv](http://www.condoo.lv)



\* Claxton, G., & Lucas, B. (2007). *The creative thinking plan: How to generate ideas and solve problems in your work and life*. London: BBC Books, 9. lpp.

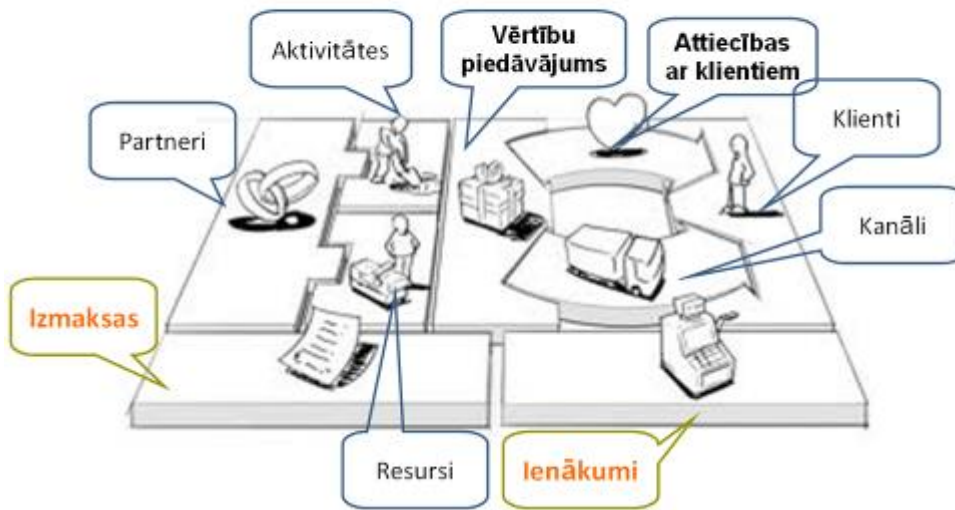
**Biznesa modelis – tā nepieciešamība**

**KĀ, KĀPĒC un CIK** kāds par **TO** gribēs maksāt un kā **TU** pelnīsi naudu

**Aleksandrs Ostervalders – Biznesa modeļa „audeklis”**

Tā galvenie **elementi**: a) vērtības piedāvājums, b) galvenās aktivitātes, c) klientu segmenti, d) partneri, e) resursi, f) attiecības ar klientiem, g) kanāli, h) izmaksas, i) ienākumi.

**Business Model Canvas**



**KĀDU PROBLĒMU RISINA ŠIS DVIELIS?**

**Biznesa modeļa “audeklis”**

| 9. PARTNERI  | 7. AKTIVITĀTES   | 3. VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS  | 4. ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM   | 2. KLIENTU SEGMENTI   |
|--|--|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• KLIENTI - Klīnikas, viesu nami (dvieļu re-brand)</li> <li>• NVD (darbinieki)</li> <li>• DIZAINERI</li> <li>• PAŠVALDĪBAS (b/d)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Funkcionālais dizains</li> <li>• problēmu risināšana (socUD)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ZĪMOLS, kas asociējās ar drošības (tīrības) sajūta</li> <li>• ĒRTUMS (sterilitātes ievērošana)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Automātisks serviss</li> <li>• Pirms-pārdošanas serviss</li> <li>• koprade</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sievietes (māmiņas)</li> <li>• Klīnikas</li> <li>• Viesu nami</li> <li>• PRIVĀTIE bērnu dārzi</li> </ul> |
| <b>8. RESURSI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• fiziskie</li> <li>• cilvēku</li> <li>• intelektuālie</li> <li>• finanšu</li> </ul>                                      |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• PIELĀGOJAMĪBA (viesm.)</li> <li>• KSA</li> </ul>  | <b>5. KANĀLI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mājas lapa</li> <li>• publicitāte</li> <li>• tirdzīņi</li> <li>• semināri</li> </ul> |   |
| <b>10. IZDEVUMI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uz vērtību orientēta izd.struktūra</li> </ul>   |  |  | <b>6. IEŅĒMUMU PLŪSMA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cenu lapa</li> <li>• Dinamiskā cena</li> </ul>                              |   |

**“Vienkārš kā grābeklis”** - Pilsētas ritenis “Viks” (EE) - [www.viks.cc](http://www.viks.cc)

- Eksports (e.g. Brazīlija)
- Izveidots no 2 metāla caurulēm
- Svars 7.5kg



Neredzīgie kā masieri (Āzija, Igaunija) – **Blind Massage Association**



**Klusums kā vērtība** – [www.elijasnams.lv](http://www.elijasnams.lv)



**Projekts “Ezera skaņas”** – [www.ezeraskanas.lv](http://www.ezeraskanas.lv)



**Maģisko skulptūru parks uz AB dambja** [www.makeart.lv](http://www.makeart.lv)



**Latvijā radītas tautiskas “mūža mājas”**

Klūgu zārku idejas autors Kaspars Spunde, arheologs - [www.firmasnoslepums.lv](http://www.firmasnoslepums.lv)



**Latvāņu izplatība Latvijā** – iespēja jaunai biznesa nišai?



**No sapsētiem kafijas biežumiem izgatavotas mēbeles** - [www.rawstudio.co.uk](http://www.rawstudio.co.uk).

Izmantotās starpnozaru disciplīnas: pārtika + ķīmija + materiālu apstrādes tehnoloģijas.





RTU doktorantes **Ineses Parkovas** veidotā viedā bērnu jaka ar integrētu optisko šķiedru audumu un elektroniku. Izmantotās starpnozaru disciplīnas: tekstils, elektronika un informācijas un komunikāciju tehnoloģijas – [www.ineseparkova.lv](http://www.ineseparkova.lv)

### Nākotnes profesijas

- nanotehnologi un nanomediķi
- klimata un laika apstākļu vadības speciālisti
- masu epidēmiju novēršanas speciālisti
- cilvēka novecošanas procesu vadības speciālisti
- cilvēka atmiņas palielināšanas speciālisti
- lauksaimnieki, kas pārtiku audzēs pilsētas debesskrāpjos
- zinātnes sasniegumu ētisko jautājumu (e.g. klonēšana) konsultanti
- kosmosa piloti un ekskursiju gidi, kā arī kosmosa arhitekti un dizaineri

### Kawasaki 10-20-30

1. **Nosaukums** – kas esat un ko darāt
2. **Problēma** – ar ko klients sastopas
3. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
4. **Biznesa modelis** – kā sasniegsiet mērķi
5. **Unikalitāte** – ar ko būsiet pārāki pār citām alternatīvām
6. **Tirgus un mārketingis** – kā sasniegsiet mērķauditoriju
7. **Konkurenti** – cik viņi spēcīgi
8. **Komanda** – kāpēc to varēsiet
9. **Finanses** – cik daudz/ cik ilgi/ kas tālāk
10. **Šī brīža situācija** – ko līdz šim esat paveikuši





**DEMOLA**  
LATVIA

**Kāds būs runas iesākums – “ĀĶIS”?** (“ĀĶIS” – kas varētu ieinteresēt, kas liks ieklausīties tavā runā? Var būt īss stāsts, tēze vai retorisks jautājums)

**1) Kas ir tā PROBLĒMA, kas nav atrisināta vai ar ko joprojām bieži sastopas?**

**2) Kāds būs tavš RISINĀJUMS?** (ietver vismaz vienu konkrētu faktu, lai rosinātu ticamību idejai!)

**3) Kāds būs lietotāja IEGUVUMS?** (Kādēļ lai šo risinājumu cilvēki iegādātos vai izmantotu? Ko iegūs lietotājs?)

**4) Vai un kādas ir ALTERNATĪVAS (konkurenti) tavam risinājumam?** (un ar ko tava ideja tomēr ir pārāka par alternatīvām?)

**Kāds būs NOSLĒGUMS? Uz ko AICINĀSI auditoriju?** (Kas tagad klausītājiem būtu jādara – jāizmanto iespēja uzzināt vairāk par tavu risinājumu vai jādodas iegādāties?)