

16.01.2024.
plkst 10:10

Esiet sveicināti!

Tirgus izpēte un produkta pielāgošana tirgum

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



ES I TALS

Tēma #1

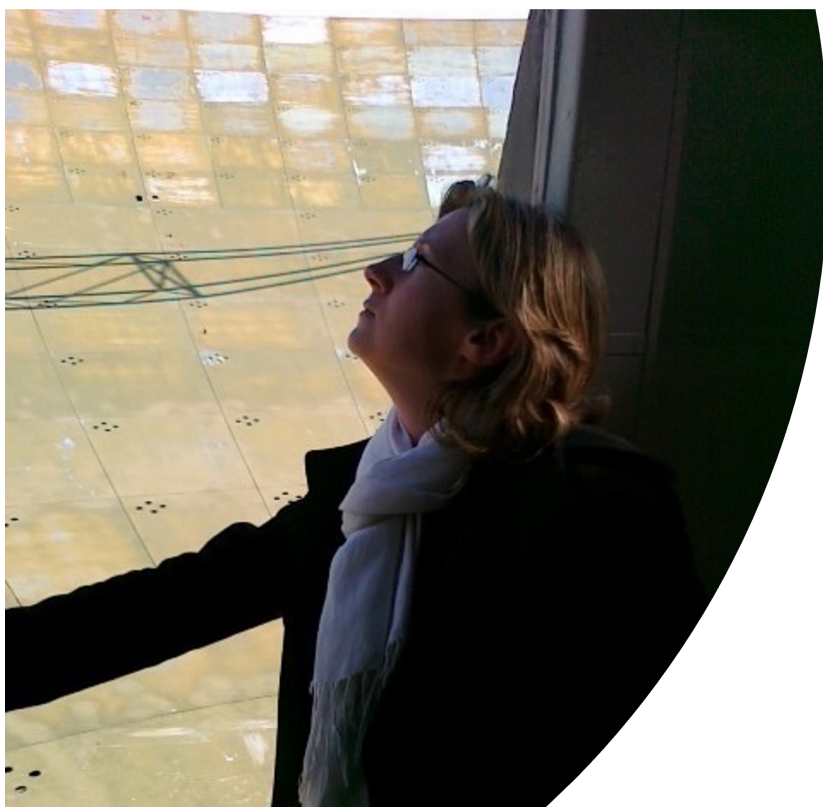
Ar ko sākt:

#ideju, #problēmu,

#klientu vai #savām kompetencēm?

Pasākums tiek organizēts projekta Nr. LV-LOCALDEV-0004
"Uzņēmējdarbības atbalsta pasākumi Kurzemes plānošanas reģionā" ietvaros.
Projektu līdzfinansē Islande, Lihtenšteina un Norvēģija, izmantojot EEZ grantus
programmā "Vietējā attīstība, nabadzības mazināšana un kultūras sadarbība".

Strādājam kopā **konkurētspējīgai** Eiropai.



Vita Brakovska

Biedrības ZINIS vadītāja

20+ gadu pieredze inovācijas attīstībā

Digitālās transformācijas treniņu vadītāja

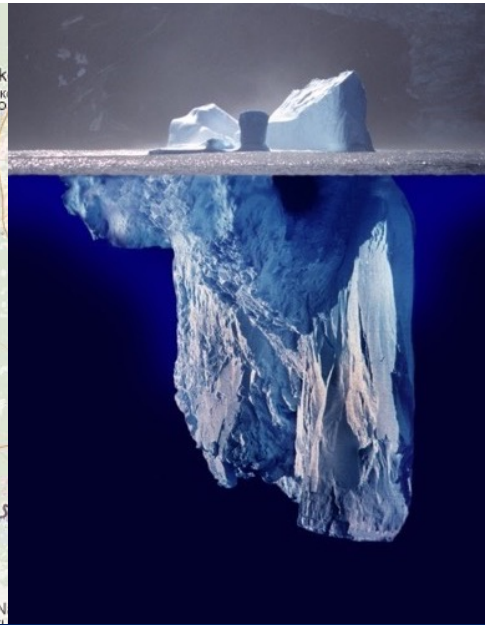
Uzņēmēja (kokapstrāde)

SMU programmas absolvente (1997)

Lekcijas RTU studentiem kopš 2010

Doktorantūra (vides inženierija)

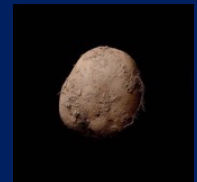
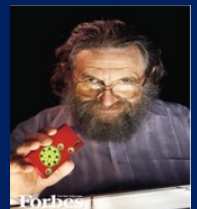
Daiļmetinātāja



Portfolio: 15 gadi = 1773. pasākums

MISIJA

Esmu uz savām «sliedēm»!



10 nodarbību tēmas

- # Kas ir **LABS** tirgus **LABAI** biznesa idejai?
- # Tirgus izpētes metodes 1.daļa
- # Tirgus izpētes metodes 2.daļa
- # Darbs ar padziļināto interviju metodi
- # **FUNKCIONĀLĀ** domāšana
- # **PROTOTIPĒŠANAS** praktiskie aspekti
- # Metodes **UNIKALITĀTES** stiprināšanai
- # **IZAICINĀJUMI** inovāciju ieviešanā tirgū
- # **KONKURENTI** nesauž!
- # Dalībnieku atgriezeniskā saite

STRUKTŪRA

- # 40 min tēmas izklāsts
- # 10 min praktiskais darbs
- # 35 min tēmas izklāsts
- # 5 min atgriezeniskā saite
- # 30 min praktiskais darbs/
konsultācijas: kā dzirdēto
izmantošu savas/ komandas
idejas attīstībai

STARTA KAPITĀLS



Atgriezeniskā saite

Secinājumi no dzirdētā par savu esošo/ topošo biznesa ideju?


Ko varēsim pilnveidot esošajā produkta attīstībai?

Citi komentāri



ej.uz/TALSI24

Nodarbības noslēgumā



Atgriezeniskā saite pēc nodarbības

Paldies, ka veļi 2-3 min un sniedz atbildi par atziņām par nodarbībā dzirdēto!
Aktīvākais dalībnieks katrā klašu grupā pretendē uz balvu - dāvanu karti 50 EUR vērtībā!

vita.brakovska@zimis.lv [Pārslēgt kontu](#)

Nav koplietots

*Norāda nepieciešamo jautājumu

Vārds, uzvārds *

Jūsu atbilde

Klase *

10.klase

11.klase

Citas: _____

Nodarbības datums *

16.01.2024.

23.01.2024.

30.01.2024.

06.02.2024.

20.02.2024.

Galvenie secinājumi no dzirdētā par savu esošo/ topošo biznesa ideju? Ko jaunu izmēģināsim? Kur, iespējams, koriģēsim savu pieeju? Kā pilnveidosim esošo (ja mums jau ir ideja)? Ko savas idejas attīstībai jau tagad darījām/ darām/ darīsim pareizi?

Leļi kvalificētos dalībniekus - vismaz 1 secinājums ir OBLIGĀTS, pārējie uzlabos Tavas izredzes pretendēšanai uz balvu!

#1 Secinājums: *

Jūsu atbilde

#2 Secinājums:

Jūsu atbilde


#3 Secinājums:

Jūsu atbilde

Citi komentāri (ja ir) par nodarbību vai jautājumi, uz kuriem vēlies dzirdēt atbildi

Jūsu atbilde

Paldies un līdz nākamai nodarbībai!



ej.uz/TALSI24

Kur paslēpušās LABAS biznesa idejas?

ĻOTI vērtīgs kontroljautājums
pirms turpmākā darba



Jaunu biznesa ideju rašanās avoti

- # Runā, ka vajagot labu **PROBLĒMU**
- # Kaimiņš man "pameta" vienu **IDEJU**
- # Tagad **MODĒ** tas un tas. Mēģināsim **MĒS ARĪ!**
- # Balstīsimies uz savām **KOMPETENCĒM**
- # Es jau sen gribēju **IZMĒĢINĀT** šo..
- # Pērn bija šāds SMU. Mēs izveidosim **LABĀKU!**
- # [..]

PRAKSĒ pārbaudīta atziņa:

SĀKUMĀ:

ideja par **LABU KLIENTU** un viņa «**DRĀMU**»



un tikai **TAD**

ideja par pašu **PRODUKTU**



Vai atpazīstam?

Azeron

Re, kur tā **FIZIKA**, **MATEMĀTIKA**
UZŅĒMĪBA un... noder



Inovācija “geimeru” pasaulē
100 darba vietas (Ventspils VIZIUM)
Eksports 90+ valstīs
Apgrozījums **2 milj.EUR** (1.5 gadi)

TURĪGS TIRGUS – “drēbe”, kuru labi pazīstu
VAJADZĪBA – tam ir apliecinājums
KANĀLI – zinu, kā sasniegt
MANĀS zināšanās balstīts produkts

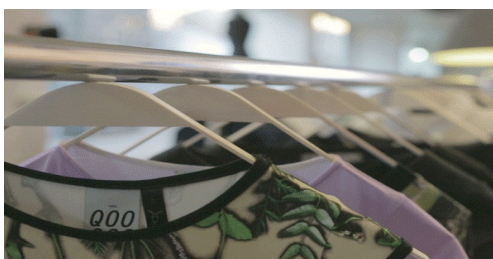


Kas tas ir?



Flow design

(Cliquishere.com)



- # "TURĪGS" TIRGUS
- # VAJADZĪBA – STATUSS
- # KANĀLI – KONTAKTI
- # LĒMUMI – biznesa mērķi

Labākie drēbju pakaramie vēl nav izgudroti



Iznīcināšanai paredzēto koka zaru transformācija estētiskos drēbju pakaramajos

(Madona/ JAL SMU)



CITS "stāsts"

Masu tirgus + ikdienas patēriņa produkts ➔

Paplašini **pielietojumu**

Atšķiries no ikdienas alternatīvām

Seko ("zaļajām") tendencēm!

#1 Kādu drēbju pakaramo kā dāvanu vislabāk varētu pārdot SMU gadatirgū (TC)?

#2 Kā tas izskatīsies? Kādas būs funkcijas? Piešķir tam radošu nosaukumu!

1. Vecvecākiem
2. Sportistam
3. Juristam
4. Uzņēmējam
5. Skolotājam
6. Šoferim
7. Pavāram
8. Māksliniekam
9. Robežsargam
10. Pārdevējam

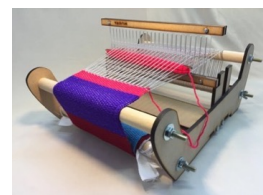
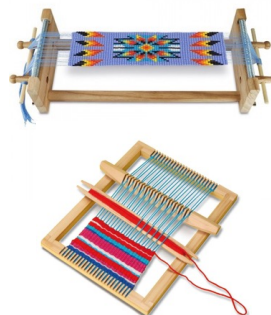
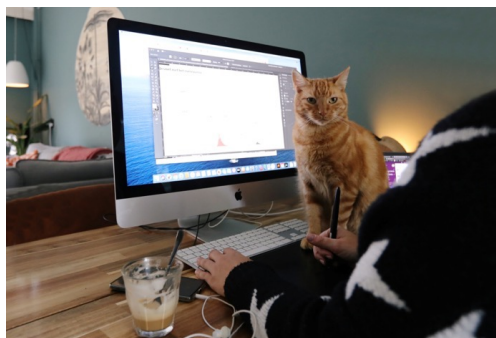


“Kaija”

11. Politikim
12. Polārpētniekiem
13. Elektriķim
14. Mežzinim
15. Direktoram
16. Prezidentam
17. Būvniekam
18. Ierēdnim
19. Policistam
20. Dārzkopim

Darba devēju "drāma":
sadarbība, komunikācija un koprade kolektīvā

Risinājums: biroja stelles
kolektīva saliedēšanai darba vietās
(jaunais 20% darba laika likums)



PRAKSĒ pārbaudīta atziņa:

SĀKUMĀ:

ideja par **LABU KLIENTU** un viņa «**DRĀMU**»



un tikai **TAD**

ideja par pašu **PRODUKTU**

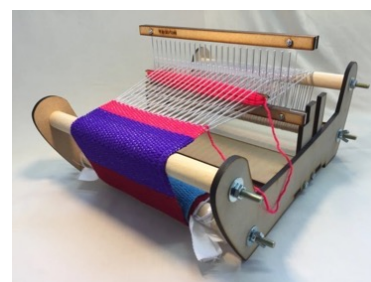
LABA klientu segmenta pazīmes



«geimeri»



dāvanu «mednieki»



uzņēmumi ar birojiem

- augošs un **maksāt spējīgs** segments
- **APZINĀS** vajadzību un tās aktualitāti («man tā tiešām ir problēma»)
- ir definējams un **sasniedzams caur dažādiem KANĀLIEM**

kurš no segmentiem ir perspektīvākais un kāpēc?

VISPĀRIZGLĪTOJOŠO SKOLU DIREKTORI



DIGITĀLĀ SATURA VEIDOTĀJI (influenceri)



SPORTA TRENERI



ir **BUDŽETS** – kas par to liecina?

ir **VAJADZĪBA** – pierādījumi?

KANĀLI – kā sasniegsim?

LĒMUMI – process (**KAS** un **KĀ**) un prioritātes?

**# uzdevums INDIVIDUĀLI vai KOMANDĀS
pēc izvēles (10min)**

**”Kā pārdot drēbju pakaramo TC”
vai**

”Apzinām perspektīvus tirgus segmentus”

#1 Kādu drēbju pakaramo kā dāvanu vislabāk varētu pārdot SMU gadatirgū (TC)?

#2 Piešķir tam radošu nosaukumu!

1. Vecvecākiem
2. Sportistam
3. Juristam
4. Uzņēmējam
5. Skolotājam
6. Šoferim
7. Pavāram
8. Māksliniekam
9. Robežsargam
10. Pārdevējam



“Kaija”

11. Politikim
12. Polārpētniekiem
13. Elektriķim
14. Mežzinim
15. Direktoram
16. Prezidentam
17. Būvniekam
18. Ierēdnim
19. Policistam
20. Dārzkopim

Labu klientu segmenta meklējumos:

#1 uzskaitiet 6-8 segmentus, ko PAZĪSTAT, PIEMĒRAM:	NB! Esošiem SMU (11.kl) – uzskaitiet esošos produkta lietotājus, kam varat piekļūt!	
Auto īpašnieks		
Jaunās māmiņas		
Fizikas skolotājs		
Biroja darbinieks		
Auto meistars		
Lauksaimnieks		
Apģērbu šuvējs		

uzdevums INDIVIDUĀLI vai KOMANDĀS pēc izvēles (10min)

#1 Kādu drēbju pakaramo kā dāvanu vislabāk varētu pārdot SMU gadatirgū (TC)?

#2 Piešķir tam radošu nosaukumu!

1. Vecvecākiem
2. Sportistam
3. Juristam
4. Uzņēmējam
5. Skolotājam
6. Šoferim
7. Pavāram
8. Māksliniekam
9. Robežsargam
10. Pārdevējam



“Kaija”

11. Poliņķim
12. Polārpētniekim
13. Elektriķim
14. Mežzinim
15. Direktoram
16. Prezidentam
17. Būvniekam
18. Ierēdnim
19. Policistam
20. Dārzkopim

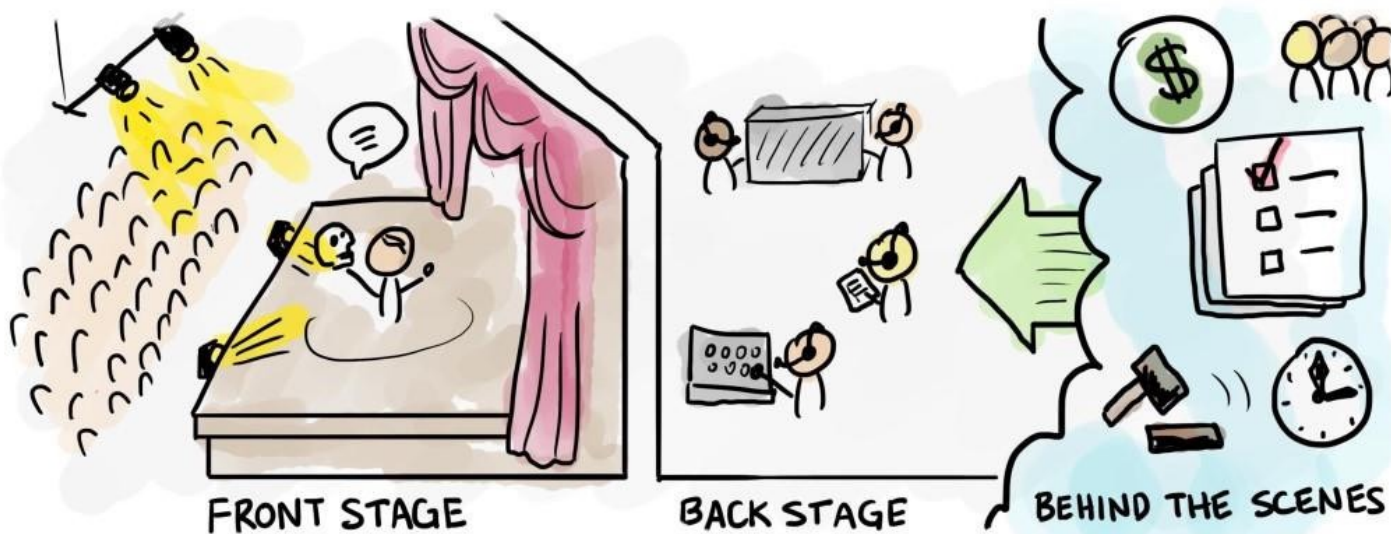
Labā klientu segmenta meklējumos:

#1 uzskaitiet 6-8 segmentus, ko PAZĪSTAT, PIEMĒRAM:

- Auto īpašnieks
- Jaunās māmiņas
- Fizikas skolotājs
- Biroja darbinieks
- Auto meistars
- Lauksaimnieks
- Apģērbu šuvējs

OK, atradu LABU klientu segmentu.

Ko TĀLĀK? Dizaina domāšanas pieeja!



“Balstīts uz
patiesiem
notikumiem”:

Jauna produkta
izveide segmentam



Mērķa grupa #1:
Kanisterapijas speciālisti



Mērķa grupa #2:
Suņu saimnieki



Kanisterapeiti ir LABS segments, jo..



- # (uzņēmēja) domāšana (peļņas max)
- # ieinteresēts savā **produktivitātē**
- # **augošs** tirgus segments (**kā zinām?**)
- # **identificējams** un **sasniedzams**
- # **pazīstam** vairākus, ko varam nointervēt

ZINI sava segmenta VAJADZĪBAS**



** klienta **SŪDZĪBAS** = lielisks resurss jaunām idejām!



13 intervijas:

profesionāli kanisterapeiti
un
suņu ģipšašnieki

“Pļavā ir daudz skaistu puķu”



Mērķa grupa #1: Kanisterapijas speciālisti



#1 IZVĒLIES un IZPĒTI: Kas ir LABS kanisterapijas process?

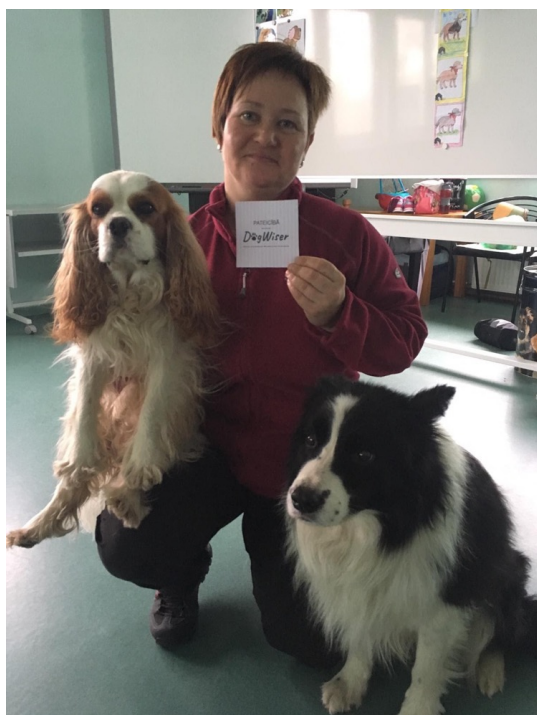
Ideālas nodarbības norise

Piemērots aprīkojums

Suņa - darbinieka labsajūta

Sūdzības

Uzlabojumi



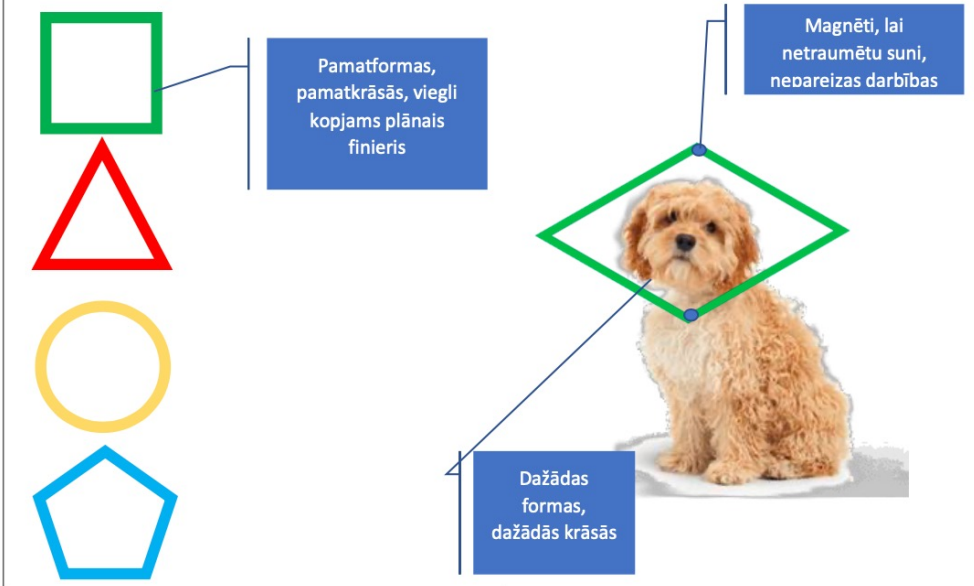
#2 DEFINĒ: Ko vēlamies uzlabot?

Plāns A: pilnveidot esošo kanisterapijas piederumu klāstu

Plāns B: rezultātu monitoringa sistēmu

MAGNĒTISKO FORMU KOMPLEKTS

Apraksts: materiāls apmācībām ar suni, lai mācītos formas un krāsas. Papildināts esošais produkts ar magnētisku elementu, lai pa stipru pavelkot, forma attaisītos un netraumētu suni (šobrīd risinājumi traumē suni). Dažādas formas tiek liktas sunim uz kakla.

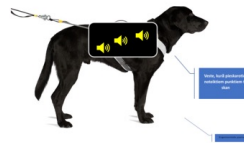
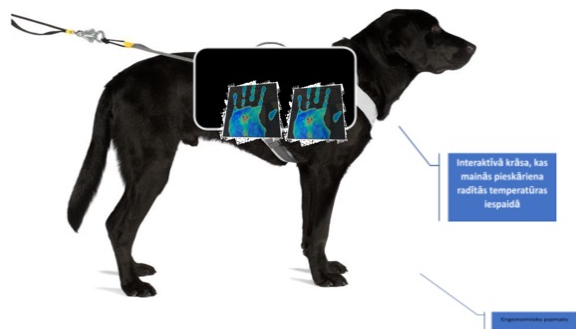


#3 IDEJO:
Ideju ģenerēšana
(28 skices)

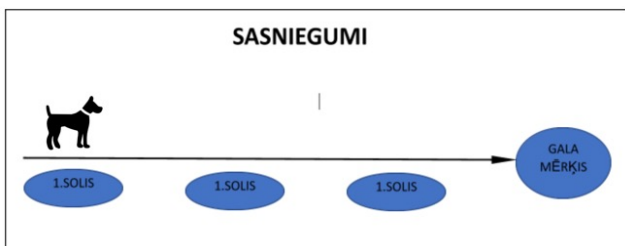
Dažādas ideju attīstības tehnikas

1. **Ķieģeļa metode** (diverģentā domāšana)
2. **Dubultais dimants** (dizaina domāšana)
3. **5K metode** (problēmas patiesās saknes noteikšana)
4. **Problēmu – risinājumu koks** (diverģentā domāšana)
5. **TRIZ metode** (40 dažādi principi)
6. **6-3-5 metode** («klusā» prāta vētra)
7. **«Kas ir laba KAFIJA?»** (uz vajadzībām balstīti risinājumi)
8. **SCAMPER** (7 dažādi domāšanas principi)
9. **«Ērģeļu» metode** (apvienošana)
10. **Ortodoksālā metode** (tradicionālo pieņēmumu apstrīdēšana)
11. **6 cepuru metode** (de Bono)
12. **«ZELTA DATI ir pie apkopējas»** (novērošana kā metode)





#3 IDEJO:
Ideju ģenerēšana
(28 skices)



Nav klienta** (pircēja) – nav biznesa



** un KLIENTS nosaka risinājuma VĒRTĪBU, nevis uzņēmējs!



#4 IZVĒLIES un ATTĪSTĪ:
Izvēlēti un prototipēti **15** rīki

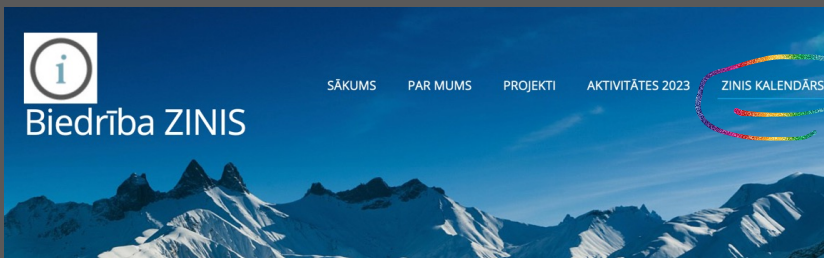


DogWiser



Rezultāts:
Kanisterapijas nodarbību piederumu komplekts

Dubultais dimants (Britu Dizaina padome, 2005)



Tuvākie pasākumi 2024.gadā

15. dec. 2023, [Nav komentāru](#)

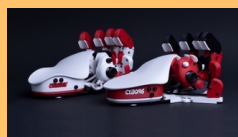
Janvāris, 2024

- 08.01. Vieslekcijas vadīšana VPR **kultūras** darbiniekiem **Valmierā**
- 09.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem **Ķekavas vidusskolā**
- 10.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem **Kalneciema vidusskolā**
- 10.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem **Ādažu vidusskolā**
- 11.01. Digitalizācijas treniņa vadīšana **Liepājā**
- 15.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem **Ulbrokas vidusskolā**
- 16.01. Vieslekcijas vadīšana Talsu 2.vsk skolēniem **tiešsaistē**
- 16.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem **Ķekavas vidusskolā**
- 22.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem **Ulbrokas vidusskolā**
- 23.01. Vieslekcijas vadīšana Talsu 2.vsk skolēniem **tiešsaistē**
- 23.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem **Ķekavas vidusskolā**
- 24.01. Sparringa sesijas vadīšana RTU VASSI maģistriem **Rīgā**

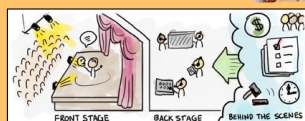
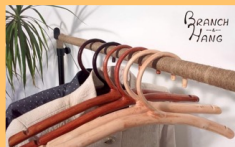
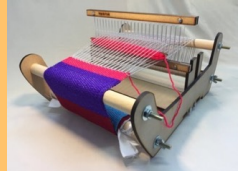
zinis.lv/kalendars

Praktiskais uzdevums (30 min)

Secinājumi no dzirdētā par savu esošo/ topošo biznesa ideju?



ej.uz/TALSI24



Ko varēsim pilnveidot esošajā produkta attīstībai?

Ja ir jautājumi -  vai 

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

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



KURZEMES
PLĀNOŠANAS
REĢIONS



Pasākums tiek organizēts projekta Nr. LV-LOCALDEV-0004
"Uzņēmējdarbības atbalsta pasākumi Kurzemes plānošanas reģionā" ietvaros.
Projektu līdzfinansē Islande, Lihtenšteina un Norvēģija, izmantojot EEZ grantus
programmā "Vietējā attīstība, nabadzības mazināšana un kultūras sadarbība".

Strādājam kopā konkurētspējīgai Eiropai.