



ŠODIEN

Kā strukturēt domas par savu lielisko ieceri?

Ilgtspēja NVO sektorā un uzņēmējdarbībā

Atbildes uz vēl neuzdotiem jautājumiem

Netveramo lietu vizualizācija

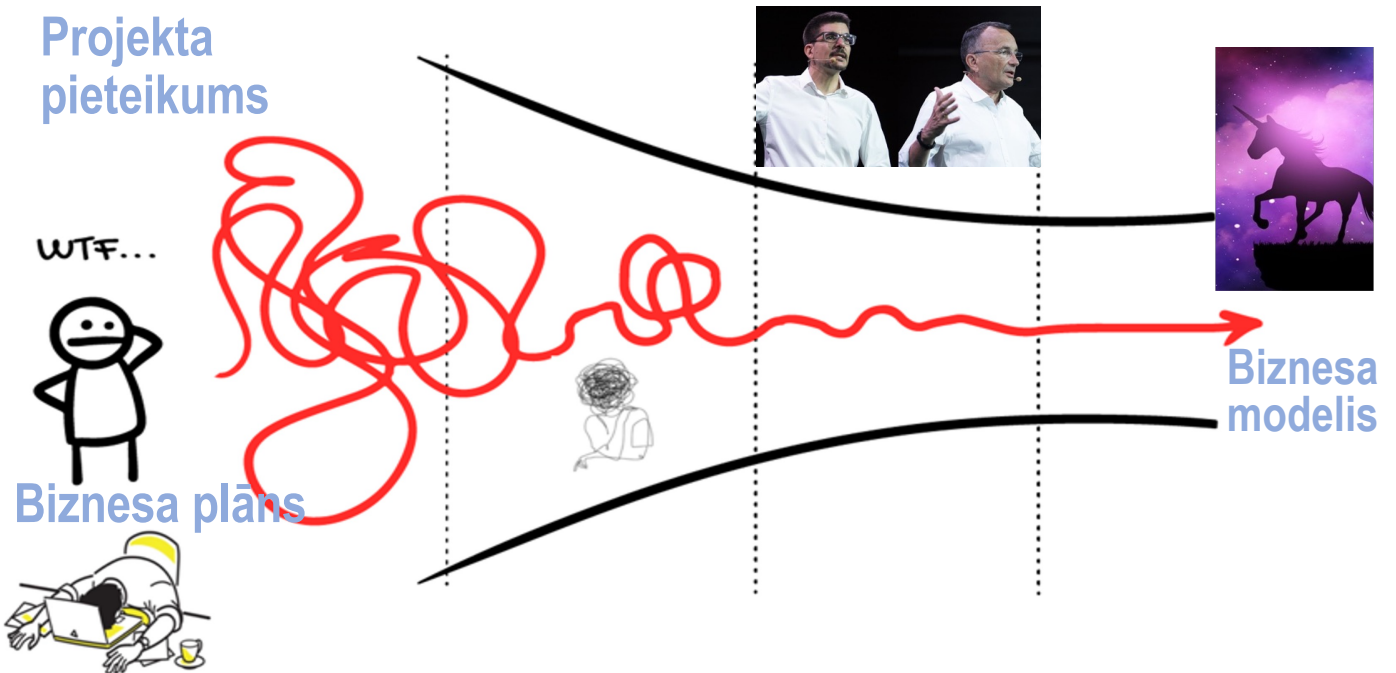
Praktiskie uzdevumi

**No idejas līdz realizācijai:
Biznesa kanvas aizpildīšana solim pa solim**
27.novembrī plkst 14:00 – 16:00

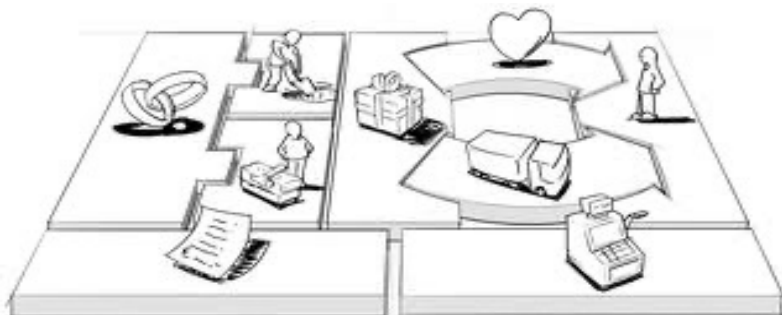
Pierīgas Partnerība
VIETA, KUR AUGT TAVĀM IDEJĀM

OLAINES
NVO
APVIENĪBA

Apmācības tiek īstenotas ar Olaines nevalstisko organizāciju apvienības finansiālo atbalstu.



Ilgspējas (NVO)/ biznesa modelis



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

Galvenās raksturiezīmes:

- A4
- 9
- ?
- 1-2-3

Stratēģisks rīks, kas palīdz organizācijām **strukturēt** un **analizēt** savu darbības modeli, iekļaujot misiju, vērtības, ienākumu avotus, resursu izmantošanu un ietekmes veidošanu.

NVO sektorā: ilgspēja sociālo mērķu sasniegšanai/ pozitīvām pārmaiņām x jautājumos
Uzņēmējdarbībā: biznesa nepārtrauktība, izaugsme un transformācija

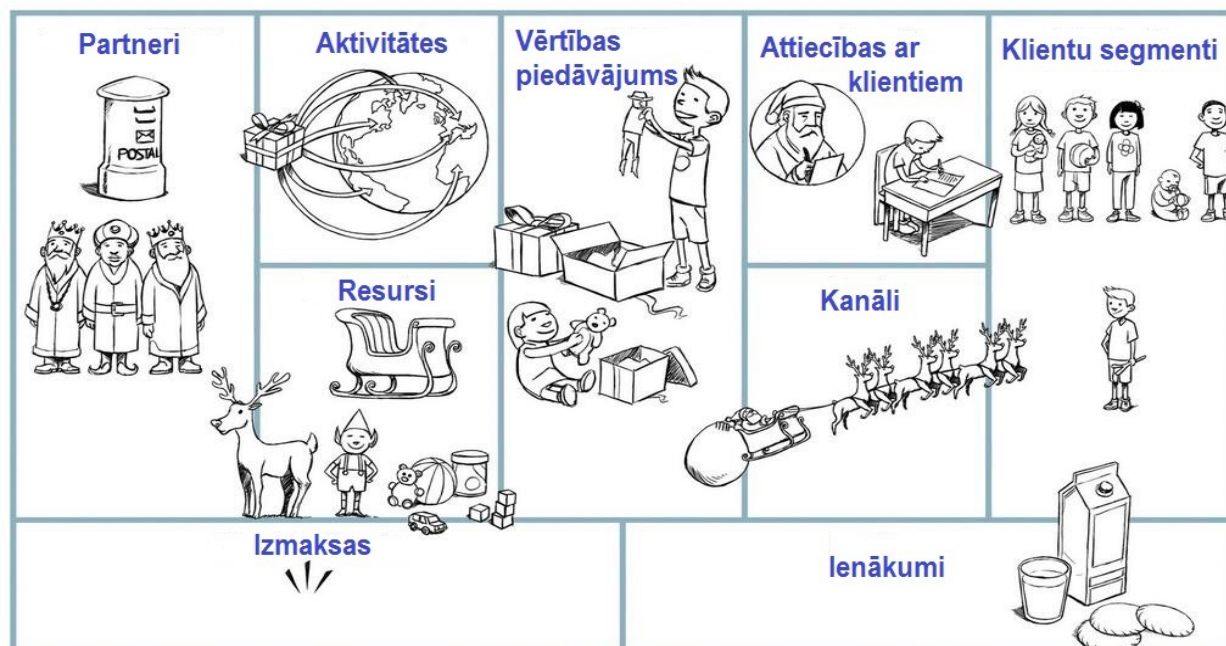


Mazinu nākotnes RISKUS

Zinu, KAS jādara, lai justos drošāk

Spēju izstāstīt citiem savas idejas ieviešanas modeli

Ilgspējīgas darbības modelis



Una Explicación Visual de SinPalabras © 2011

ej.uz/BMCanva vai 1 – 2 - gatavs!

Piemērs šajā nodarbībā



VIDEO VECĀKU SKOLA – mūžizglītības kursi vecākiem viņu bērnu nākotnes konkurētspējai

FONDS AUGT

FONDS AUGT

Veicina sabiedrības
izglītības kvalitāti,
finanšu prātību un
prasmes mācīties mūža
garumā

AUGT palīdz radīt labvēlīgu vidi inovatīvu ideju realizēšanai, veicina konkurētspējīgu darba vietu un zināšanu sabiedrības veidošanos, kā arī virza kopējās valsts ekonomikas izaugsmi.

Uztūkojam izglītību kā procesu mūža garumā, ietverot tajā virkni nozīmīgu dimensiju un īpašu uzmanību veltot dažādu sabiedrības grupu finanšu prātības veicināšanai.

Fonds kalpo par pamatu ciešāku sadarbības saišu veidošanai ar izglītības kopienu saistīto pušu vidū, kā arī atbalsta vienlīdzīgu, kvalitatīvu izglītības pieejamību visā Latvijā un tai noderīgu risinājumu veidošanu (tai skaitā, STEM apguves veicināšanai izglītības sistēmā).

#1 KAS IR MANS «KLIENTS»?

Key Features	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Channels
	Key Resources			
Cost Structure		Revenue Structure		

Klients – tas, kurš **MAKSĀ**
Tie, kas **NEMAKSĀ**, tie ir mūsu..
NVO iniciatīvās: sociālā ietekme

“ZINI SAVU KLIENTU!”

- kas tam ir svarīgs? (vērtības, vērtēšanas kritēriji)
- no kā baidās? (riski)
- kādi ir KLIENTA mērķi un prioritātes?
- **KĀ** pieņem lēmumus? (fakti? loģika? emocijas?)
- kādos viedokļu līderos ieklausās?





iesācējiem:
Pirmais?
Ideālais?



VIEDO VECĀKU SKOLA – mūžizglītības kursi vecākiem viņu bērnu nākotnes konkurētspējai

KLIENTS (maksātājs): Swedbank fonds AUGT (starta grants)
pašvaldības (ārpakalpojuma iegāde)
uzņēmumi (ziedotāji) un
pamatskolas vecuma bērnu vecāki (dalības maksa)

Lietotāji: pamatskolas vecuma bērnu vecāki

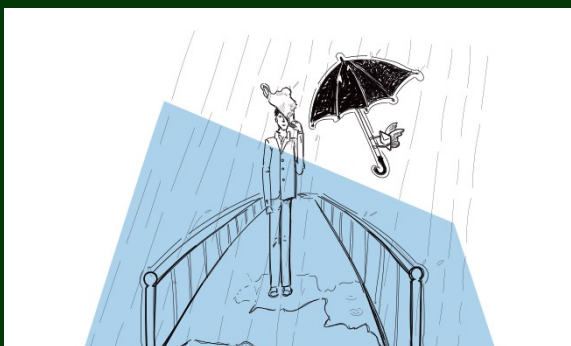
**Izmērāma sociālā
ietekme:** jauniešu nodarbinātība 
izglītota sabiedrība  un sociālā labklājība 
kvalificēts darbaspēks nākotnes ekonomikai 

#2: VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

Kas būs klienta IEGUVUMS?

PAR KO viņš man **PRIMĀRI** maksā?

Key Features	Key Activities	Key Resources	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Channels			
Cost Structure		Revenue Streams		



VEIKTSPĒJA: pieejamība, ātrums, ērtums
DROŠĪBA kā vērtība
STATUSS
Resursu OPTIMIZĀCIJA
Sociālā u.c. IETEKME
ELASTĪGUMS
ALTERNĀTĪVA
NOVITĀTE
CENA



VIDEO VECĀKU SKOLA – mūžizglītības kursi vecākiem viņu bērnu nākotnes konkurētspējai

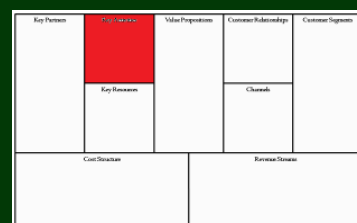
Klients	Par ko maksā
fonds	atbalsts jauna atbalsta rīka “piestartēšanai” un ilgtspējai, SA
pašvaldība	skolas reitings
uzņēmumi	darbaspēka pieejamība
vecāki	sava un bērnu nākotnes labklājība un sociālās garantijas

#3: «MEISTARĪBA»

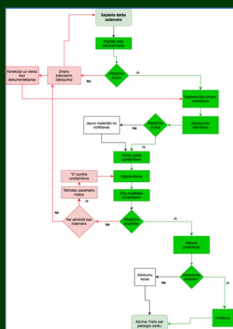
Kurās darbībās esam IZCILI?

Kur mūs GRŪTI aizstāt?

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



Pārdomām: kā stiprināt manu meistarību?



«Ražošana» un dizains» – mūsu veidots saturs un formāts

Platforma – vieta, kur satiekas dažādas puses

Loģistika – izcilība resursu pārvietošanā

Pārdošana un mārketingas – spēja piesaistīt mērķauditoriju

Problēmu risināšana – personalizēta pieeja

Procesu pārvaldība – augsta latiņa produktivitātei

u.c.



VIDEO VECĀKU SKOLA – mūžizglītības kursi vecākiem viņu bērnu nākotnes konkurētspējai

MEISTARĪBA

praktiski pielietojams, interaktīvs un izzinošs STEAM saturs
 viedokļu līderu kā lektoru piesaiste 🧑🏻
 saskarsmes spēju un tīklošanās veicināšana 🗣️
 atgriezeniskās saites no auditorijas jēgpilns pielietojums 🔄

#4: KANĀLI

Kādā veidā komunicēšu ar klientiem
 un tos sasniegšu, lai nogādātu vērtību?

- (1) Informētība un zīmols
(KĀ uzzinās par piedāvājumu?)
- (2) Kā dot iespēju novērtēt pirms pirkuma
(VAI un KĀ nodrošināt 'try me before you buy me')
- (3) Pirkums
(KĀ nodrošināt iespēju iegādāties klientam ērtā veidā)
- (4) Piegāde
(KĀ piegādāt klientam ērtā veidā)
- (5) Pēcpārdošanas atbalsts
Šie kanāli pieder **PAŠIEM** vai **CITIEM**?

Key Features	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure		Revenue Streams		

Pašu kanāli
Partneru kanāli



VIDEO VECĀKU SKOLA – mūžizglītības kursi vecākiem viņu bērnu nākotnes konkurētspējai

KANĀLI

- iepazīstināšanai
- pārliecināšanai
- testēšanai utt

mājas lapa, plakāti skolu koridoros
klientu apkalpošanas centros pašvaldībās
1.septembris, vecāku sapulces, skolu direktoru padomes
interesu izglītības iestādes
mini – skola («izmēģini pirms iestāties»)
STEM pedagogu metodiskās apvienības, konferences, forumi
vecāku diskusiju forumi
tiešās vizītes (uzņēmumi)
viedokļu līderi un ...

#5: IENĒMUMU PLŪSMA

CIK naudas, KĀDĀ veidā un KAD ienes klients?

Ķīz. Naudas	Ķīz. Naudas	Valūz. Programmas	Commer. Pārdošana	Commer. Programmas
	Ķīz. Naudas		Cherch	

Ieņēmumu dažādošanas perspektīva:

- no pārdošanas
- no iznomāšanas
- no reklāmas
- no starpniecības
- no abonēšanas maksas
- no franšīzes

Varbūt noder:

- Fiksēta cena
- Dinamiskā cena
- Atkarīga no vērtības



VIEDO VECĀKU SKOLA – mūžizglītības kursi vecākiem viņu bērnu nākotnes konkurētspējai

Finanšu avotu DAUDZVEIDĪBA:

- 45 % grants piestartēšanai (fonds)
- 5 % dalības maksa (kursi, ekskursijas)
- 25 % ārpakalpojums (vieslekcijas, konsultācijas)
- 20 % aprīkojuma īre (3D brilles u.c.)
- 5 % ieņēmumi no reklāmas (pašvaldību skolas, uzņēmumu KSA)

PERSPEKTĪVĀ:

- 5 % komisijas maksa (prakses vietas izglītotiem jauniešiem)
- 15 % abonēšanas maksa (lietotne)
- 15 % ieņēmumi no franšizes (izaugsme Baltijā)

#6: IZDEVUMI

Svarīgākie izmaksu veidošanās principi,
lai nodrošinātu modeļa darbību

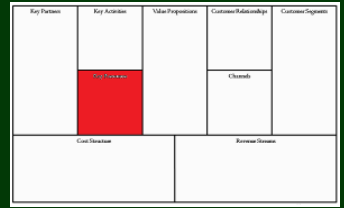
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure		Revenue Streams		



Value driven (uz vērtību orientēta, **Sky & More**)

Cost driven (zemo izmaksu stratēģijas gadījumā, **mazcenu veikali**)

#7: RESURSI



**Kuri resursi nepieciešami,
lai nodrošinātu vērtības piedāvājumu?**

Bez kuriem resursiem nevar tas viss notikt?

Manā rīcībā ir:

- CILVĒKRESURSI (kompetences)
 - INFRASTRUKTŪRA
 - MATERIĀLIE
 - DIGITĀLIE
 - INTELEKTUĀLIE
- (preču zīme, dizainparaugs, licences, know-how etc)

19



VIDEO VECĀKU SKOLA

RESURSI

CILVĒKRESURSI

Lektori, koordinators, finanšu guru

INFRASTRUKTŪRA

Telpas

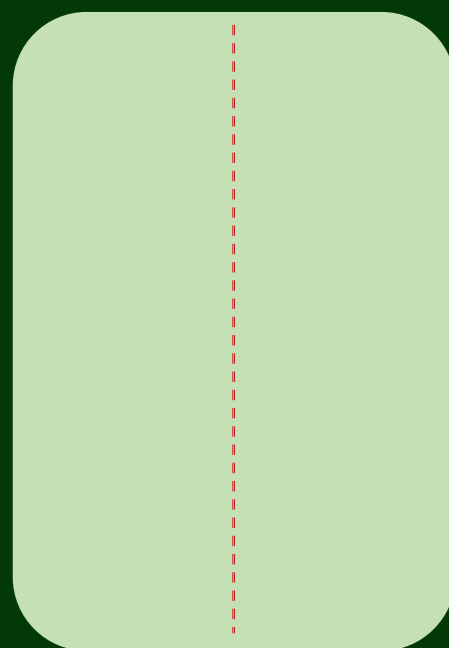
MATERIĀLIE

Tehniskais aprīkojums (dators, projektoris u.c.)
Mācību tehniskie palīg līdzekļi
Ēdināšana (kafijas pauze)

DIGITĀLIE

Mājas lapa, mākoņpakalpojumi, Zoom pieslēgums

Mans "spaiņa saraksts"



#8: ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM

Kā veidošu / uzturēšu attiecības ar klientiem?

Kā par sevi atgādināšu ĀRPUS tiešās pārdošanas?

Ķīmi	Ķīmiskie	Ķīmiskie	Ķīmiskie	Ķīmiskie
			Ķīmiskie	Ķīmiskie
Ķīmiskie		Ķīmiskie		

Kopienas veidošana

Koprade

KSA



VIDEO VECĀKU SKOLA

ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM

KOPIENAS VEIDOŠANA

kopīgas **ekskursijas** un izziņas **nometnes** vecākiem ar bērniem (kopā)

VECĀKU KOPRADE

Kr.Barona **INŽENIERZINĀTŅU Dainu skapis** – neatsverams atbalsts izglītības sistēmai

IZLAUŠANĀS ISTABA

STEAM mājās un sociālā dzīvē

#9: VIEDĀ PARTNERĪBA

KĀDI sabiedrotie un KĀDAM mērķim vajadzīgi?

Kādi ir mērķi?	Kāp? Akadēmiskais	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segment
	Kāp? Resursi		Channel	
	Client/Segment		Revenue/Stream	

- ... **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 u.c.



VIDEO VECĀKU SKOLA

SASNIEGT un PĀRLIECINĀT

direktori, pedagogi

Stiprināt PIEVILCĪBU

vecāki, bērni

OPTIMIZĒT resursus

skolas

MAZINĀT reputācijas riskus

lektori - viedokļu līderi

UNIKĀLĀKS piedāvājums

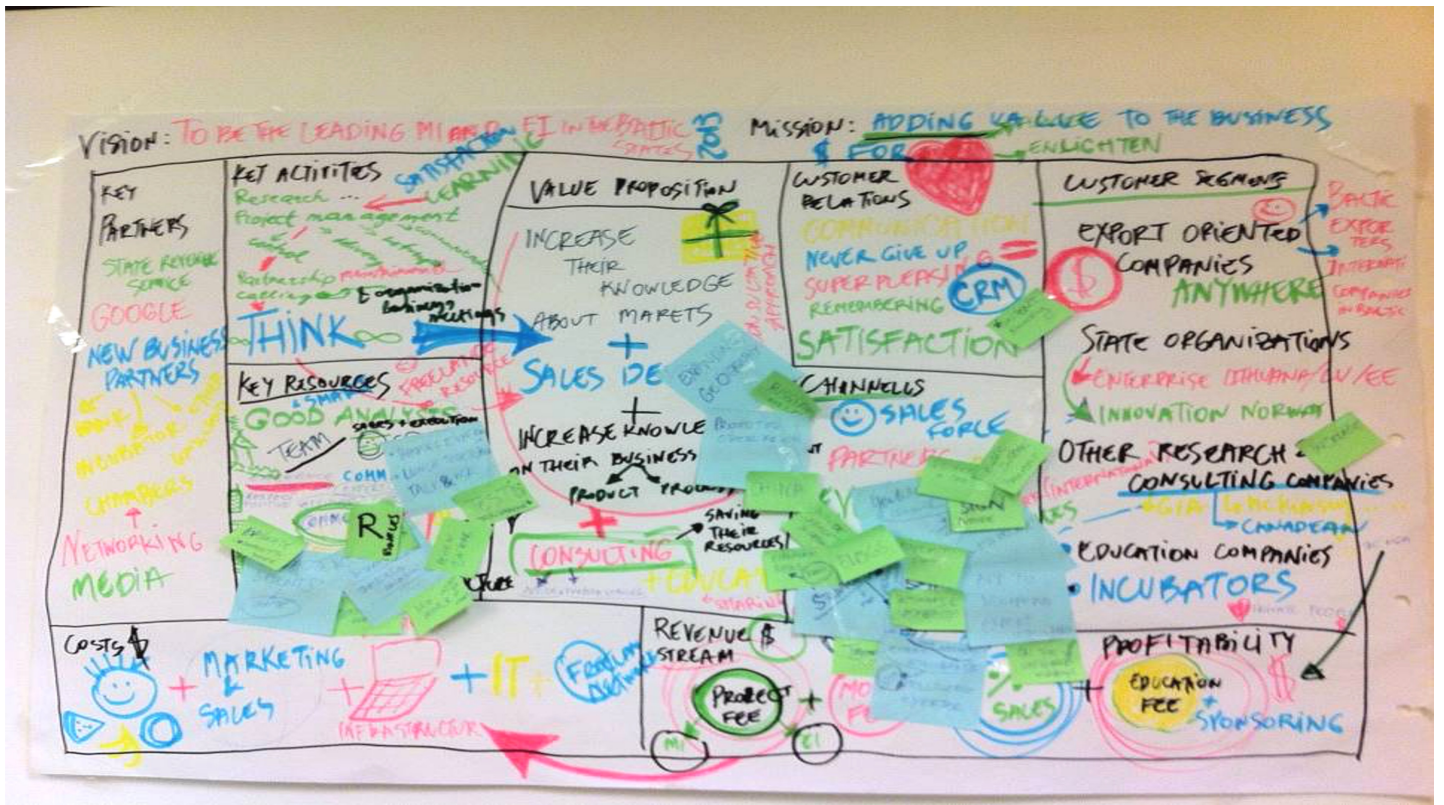
inženiertehnoloģiju uzņēmumi

KO ar to visu darīt?



AR KO to visu darīt?

- savā komandā
- ar domubiedriem
- ar ārējiem ekspertiem
- paziņu lokā



How to Design, Test and Build Business Models

@business_design
#bmgen

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



Tuvākie pasākumi 2024.gadā

15. dec. 2023, [Nav komentāru](#)

NB! Paldies Jums par izrādīto uzticēšanos un vēlmi sadarboties!

Dēļ palielinātās noslodzes zinātniski pētnieciskajā darbā, 2024.gadā jauni pasākumi vairs netiek plānoti un tiek pildītas līdz vasaras sākumam uzņemtās saistības pret partnerorganizācijām.

Tiekamies 2025.gadā (iespējams rezervēt no 2024.gada rudens).

Novembris, 2024

- 02.11. Nākotnes apkaimes spēle Rīgas apkaimju [iedzīvotājiem un biedrībām Rīgā](#)
- 07.11. Digitalizācijas treniņš uzņēmējiem [Rīgā](#)
- 11.11. Interesu izglītības pedagogu metodisko materiālu vērtēšanas komisija [Rīgā](#)
- 14.11. Noslēdzošā [darbnīca](#) Vidzemes pārtikas ražotājiem [Straupē](#)
- 15.11. Interesu izglītības pedagogu metodisko materiālu vērtēšanas komisija [attālināti](#)
- 20.11. Digitalizācijas treniņš uzņēmējiem [Valmierā](#)
- 21.11. Digitalizācijas treniņš uzņēmējiem [Rīgā](#)
- 27.11. Darbnīca projektu ilgtspējas veidošanai [tiešsaistē](#)
- 28.11. Digitalizācijas treniņš uzņēmējiem [Rīgā](#)
- 29.11. Mentora atbalsta sniegšana "Ekutons" hakatonā [Rīgā](#)

Sadarbības projekti

"Zināšanu eņģeļu" programma
(2014 - 2015)



Britu padomes partneris FCG ieviešanā
(kopš 2010.gada)



www.zinis.lv/kalendars



No idejas līdz realizācijai:
Biznesa kanvas aizpildīšana solim pa solim

Pierīgas Partnerība
VIETA, KUR AUGT TAVĀM IDEJĀM

OLAINES
NO
APVIENĪBA

Apmācības tiek īstenotas ar Olaines nevalstisko organizāciju apvienības finansiālo atbalstu.