

Es vēlētos savu
uzņēmumu transformēt
ĀTRI un **BEZ**
pārsteigumiem

Vai es
izskatos pēc
kāda
brīnumdara?

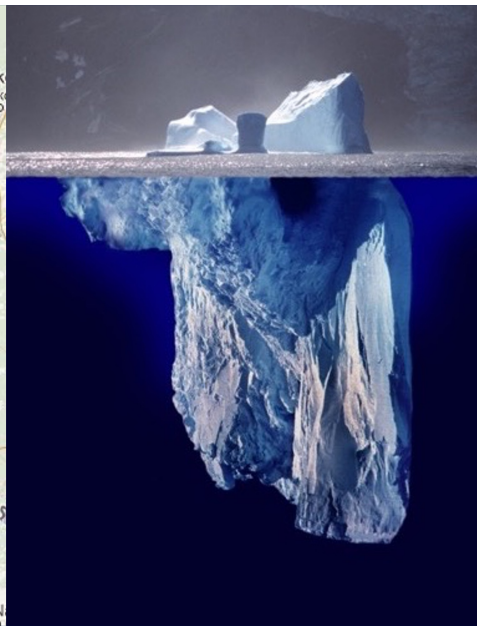


ŠODIEN:

jaunas iespējas

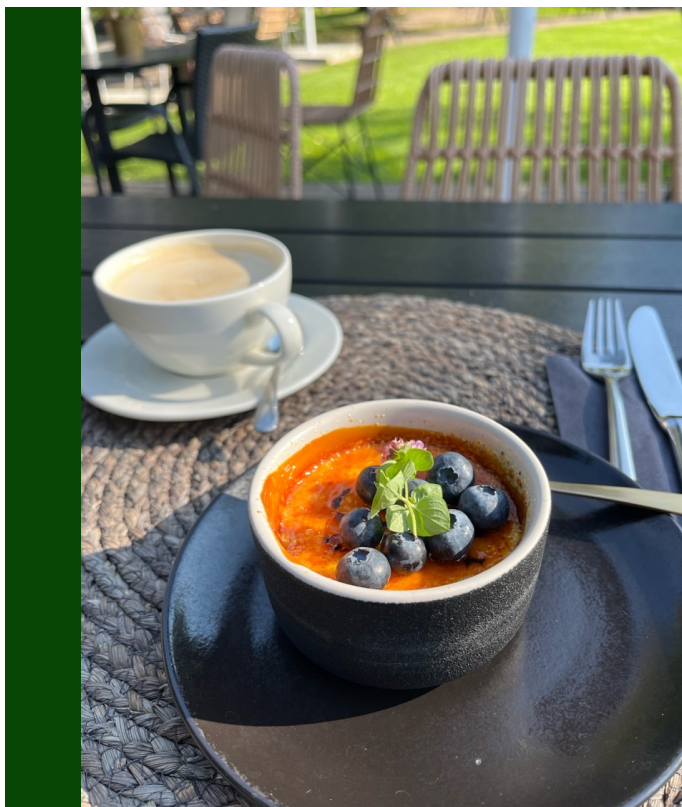
konkurētspēja

produktivitāte



Portfolio: 16 gados 1960. pasākums

MISIJA





Kas tas ir?



Esat gatavi?



Usado

Tintero Antiguo (Usado)

\$ 95.951

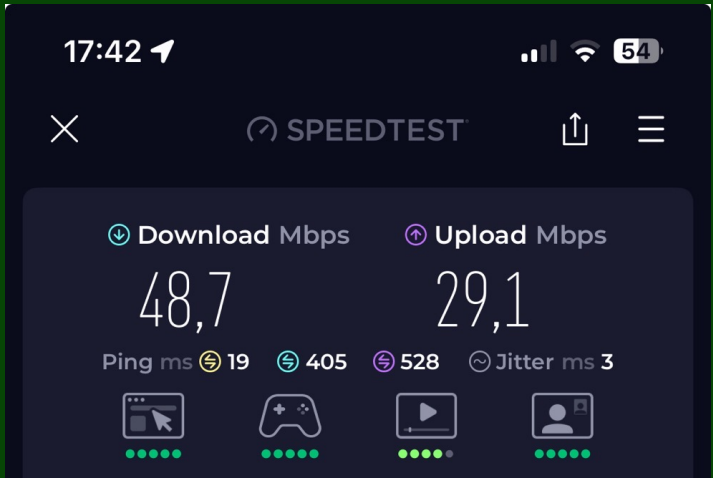
6 cuotas de \$ 24.069³¹

Precio sin impuestos nacionales: \$ 95.951

[Ver los medios de pago](#)

**LABI dzīvojam
Bauskas novadā!**







Azeron (2019/ Ventspils)

Zināt klientu segmentu – sekmīgāks darbs ar tirgu



Inovācija "geimeru" pasaulē
90+ darbinieki
47 000 tastatūru uz 100+ valstīm

Apgrozījums **4.4 milj.EUR** (2023)



”Tas brīdis, kad saproti,
kādam **PATIESĪBĀ** jābūt
Tavam piedāvājumam”



“Balstīts uz
patiesiem
notikumiem”:

Jauna produkta
izveide
definētam
segmentam



Foto: teodors.org

#0 Vai man ir LABS klientu segments?



- # ir identificējams un sasniedzams
- # apzinās vajadzību
- # maksāspējīgs

- # augoša kanisterapeitu kopiena
- # ieinteresēts labākos rezultātos
- # (uzņēmēja) domāšana (ko pārzinām)

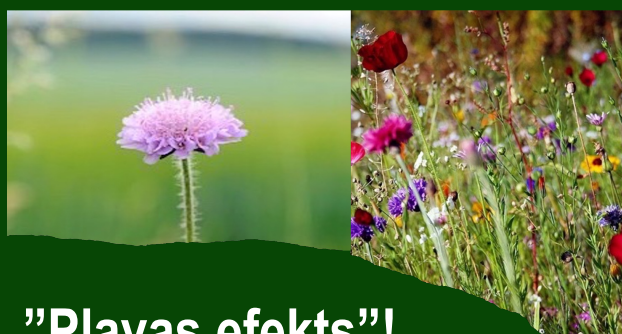
- # pazīstam vairākus, ar ko varam aprunāties



8 – 10 padziļinātās intervijas sniedz 80-90% datus par:

- # segmenta vajadzībām
- # problēmas cēloņiem
- # risinājumu virzieniem

13 intervijas:
profesionāli kanisterapeiti
un
suņu īpašnieki



"Plavas efekts"!

CENTRĀLAIS izpētes jautājums



CENTRĀLAIS jautājums kanisterapeitiem:

Kas ir LABS kanisterapijas process?

Citi piemēri:

melnās keramikas meistarklase

aktīva atpūta pie dabas (ar bērniem)

#1 IZVĒLIES un IZPĒTI:

Kas ir LABS kanisterapijas process?



IZPĒTES VIRZIENI

Ideāls process/ norise (nodarbība)

Atribūti (infrastruktūra un aprīkojums)

Atmosfēra (suņa ("darbinieka") labizjūta)

Izaicinājumi un to cena (neatrisinātās vajadzības)

Komunikācija un sadarbība (klienti, partneri)

Uzlabojumi

ATVĒRTO jautājumu piemēri

- Ko tu domā par ... ? (respondenta viedoklis)
- Kādā veidā ... ? (respondenta paradumi)
- Lūdzu, pastāsti par ... (atklātās vajadzības)
- Kā tu rīkotos ... ? (slēptās vajadzības)
- Ko tu darītu ... ? Kas notiktu, ja ... ? (iespējamā rīcība/ risinājums)
- Kā varētu ... ? (iesaiste risinājumu meklēšanā)

Piemēri

PROCESS: Kādas ir **galvenās aktivitātes**, kas tiek veiktas kanisterapijā?

ATRIBŪTI: Kādu **aprīkojumu** Jūs esat atzinuši par labu?

ATMOSFĒRA: Kas **veicina suņa nogurumu**? Kā to patreiz risina?

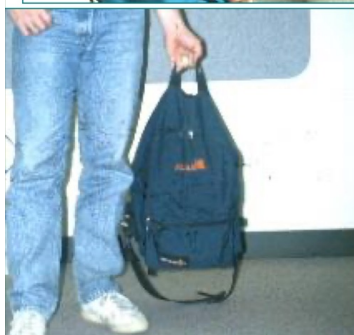
SŪDZĪBAS: Kas **neapmierina** esošajā aprīkojumā?

MIJIEDARBĪBA: Kas veicina **uzticēšanos** starp pacientu un suni?

TIRGUS: Kas ir Jūsu **klienti** un kā Jūs tos raksturotu?

UZLABOJUMI: Kādas **tendences** novērojamas kanisterapijas jomā?

CITĀTI - VAJADZĪBA – FUNKCIJAS – RISINĀJUMS



Respondentu CITĀTI -

“ideju avots”
laba produkta attīstībai

Vajadzību pārveidošanas piemērs: MUGURSOMA

1. Paskaties, cik ļoti **somas apakšējā daļa ir saskrambāta**; tā ir neglīta

2. **Visa mana dzīve** ir šajā somā

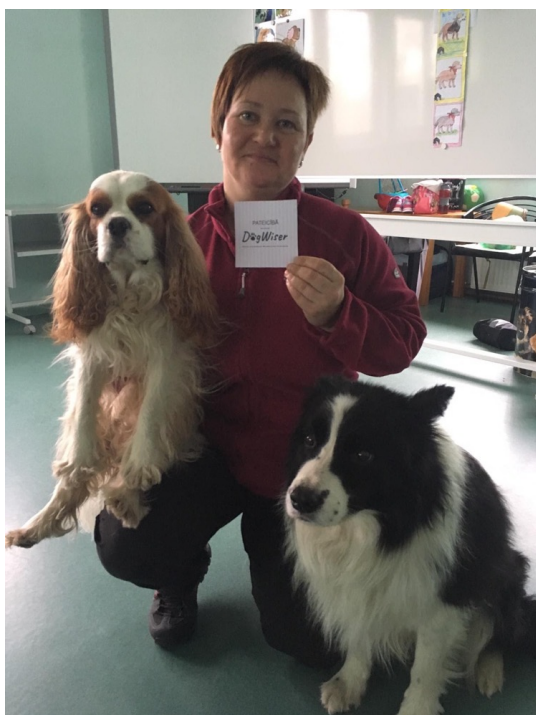
3. Nav nekā sliktāka par banānu, kas ir **saspiests ar mācību grāmatas stūri**

1. **Nenodilstošs** → izturīgs materiāls apakšdaļā

2. **Nepieejams** svešiem → **slēdzene**

3. **Higiēnisks** → atsevišķs nodalījums ar necaurlaidīgu materiālu

CITĀTI → **VAJADZĪBA** → **FUNKCIJAS** → **RISINĀJUMS**



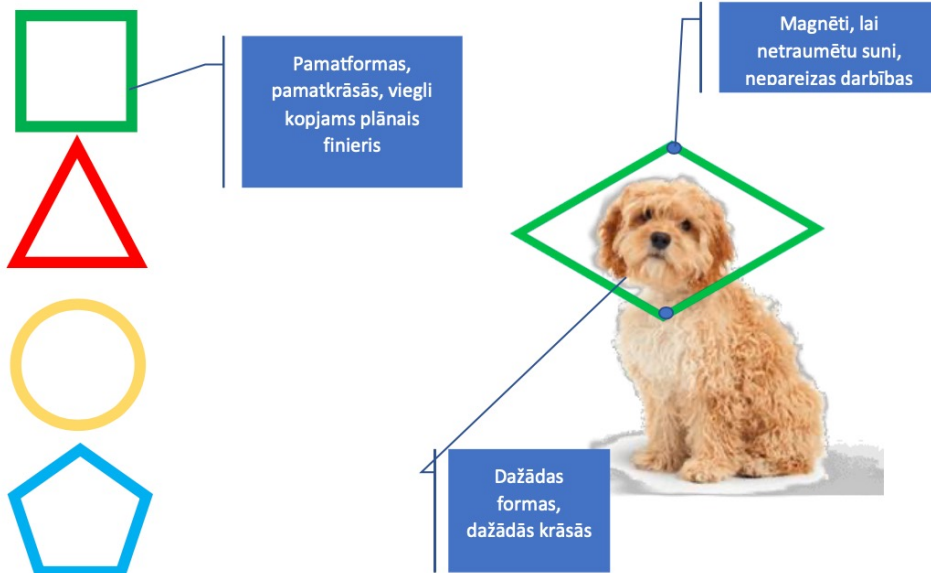
#2 DEFINĒ:
Ko vēlamies uzlabot?

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)

Laterārās domāšanas tehnikas

1. **Kīģeļa 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)



Nav klienta** (pircēja) – nav biznesa



****** un KLIENTS nosaka risinājuma VĒRTĪBU, nevis uzņēmējs!



#4
Ideju **PROTOTIPĒŠANA:**
15 rīki
TESTĒŠANA un PILNVEIDE:
3 piegājienu



DogWiser



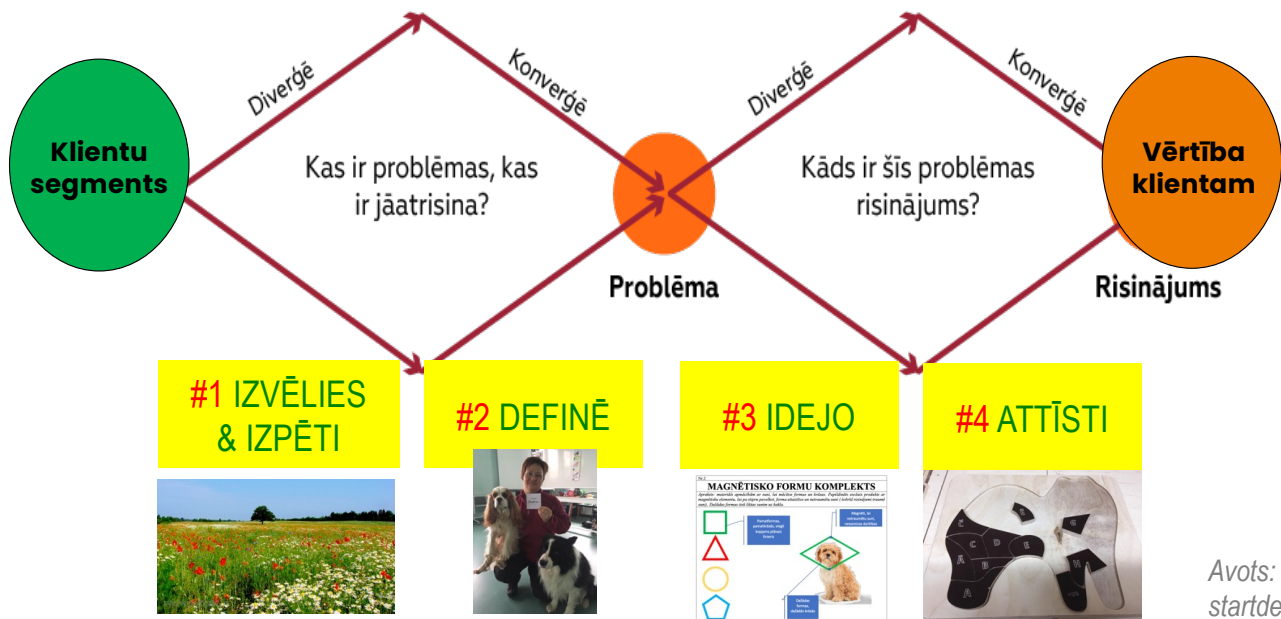
Rezultāts:

Kanisterapijas nodarbību piederumu komplekts

Kā klienti iepērkas?



Kā atrast ĪSTO?



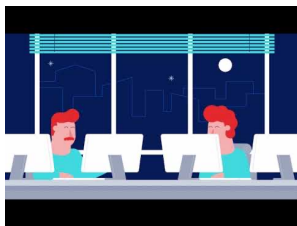
Fokuss uz LIETOTĀJU un viņa VAJADZĪBĀM

PRIMĀRAIS - reāls lietotājs un viņa vajadzības - avots piedāvājuma attīstībai



Alvars Alto. Paimio krēsls
(Paimio sanatorija Somijā)

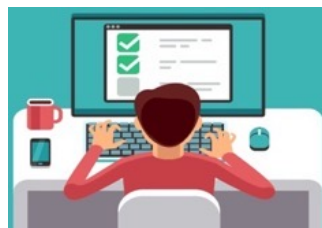
Kuras DATU ieguves metodes izmantoju produkta attīstībai?



#1 Saruna tet-a-tet

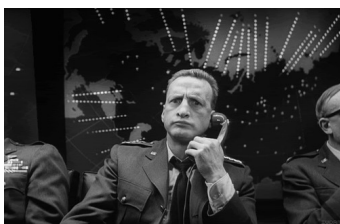


#3 Novērošana



#5 Anketēšana

#2 Eksperti



#4 «Lauka intervijas»



#6 Fokusa grupas



Interreg



Līdzfinansē
EIROPAS SAVIENĪBA

Latvija – Lietuva

**No haosa līdz kārtībai:
produktivitātes veicināšana
manā uzņēmumā**

28.03.2025. "Rundāles Avotos"



KĀ risināt iekšējās grūtības uzņēmumā?

Patiesā "DRĀMA":

Nesakārtots ražošanas process

VAJADZĪBA:

Identificēt

Noskaidrot

Sameklēt

Atslogot



Kā uzlabot produktivitāti **24 000** EUR vērtībā

2 + 2



**Iekšējo procesu
digitalizācija**
dih.lv



**Jaunu digitālu
produktu attīstība**
www.digitallatvia.lv

Granti **9 999 EUR** (100%)
100 000 EUR (30 – 60%)

Digitalizācijas treniņš: kickstart.lv



Join at
slido.com
#balso

Tipiskas grūtības biznesa procesos

- **Pasūtījumu saskaņošana**
- **Ražošana**
- **Krājumu vadība**
- **Iepakojšana**
- **Tirdzniecība**
- **Piegāde klientiem**
- **Klientu serviss**
- **Mārketinga aktivitātes**
- **Administrācija**
- **Personālvadības procesi**
- **Finanšu pārvaldība**
- **Datu ieguve un apstrāde**

Pārneses punkti*

Tipiskas GRŪTĪBAS darbības procesos

- # Informācijas ieguve **ANALOGĀ** formātā
- # **MANUĀLA** datu apstrāde (pieņemt zvanus)
- # Rutīnas darbi, kas atkārtojas
- # "Šaurie pudeles kakli"/ **SASTRĒGUMI**
- # Neprecizitātes/ **KĻŪDAS?**
- # Kļūdaina **INTERPRETĀCIJA?**
- # Laika u.c. **RESURSU** zudumi?



Biedrība ZINIS

SĀKUMS

PAR MUMS

PROJEKTI

AKTIVITĀTES 2025

ZINIS KALENDĀRS

KONTAKTI

2025.gads

1. febr. 2025, [Nav komentāru](#)

Augusts, 2025

- 08.08. Komandas saliedēšana pedagogu darba metodiķiem **Jūrmalā**
- 11.08. Radošās domāšanas meistarklases vadīšana RTU vasaras programmā **Rīgā**
- 20.08. [Tikšanās](#) par Sociālās uzņēmējdarbības rīcības plāna [izstrādi](#) tiešsaistē
- 20.08. Darbnīca Bērnu un jauniešu nometnē **Jūrmalā**
- 21.08. Darbnīca ZPR attīstības plānošanas dokumentu izvērtēšanai **Jelgavā**
- 29.08. Vieslekcija Bauskas novada grantu programmas dalībniekiem **Rundālē**

Septembris, 2025

- 03.09. Datu hakatons Vidzemes plānošanas reģiona pašvaldību darbiniekiem **attālināti**
- 04.09. Dalība e-studiju materiāla izstrādes fokusa grupā **Jūrmalā**
- 19.09. Datu hakatons Vidzemes plānošanas reģiona pašvaldību darbiniekiem **Smiltēnē**

ZINIS.lv



KALENDĀRS

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

