

Izaugsmes pasākums

Rīgas reģiona uzņēmējiem

SPODRĪBAS DIENAS

MANA UZŅĒMUMA

VIRTUVĒ

11. septembrī pl. 14.00 – 21.00

Kultūras centrs "Ulbrokas Pērle", Ropažu novads

12. septembrī pl. 13.00 – 20.00

Krapes muiža un "Lobes krogs", Ogres novads



Risinājumi Tava
biznesa izaicinājumiem



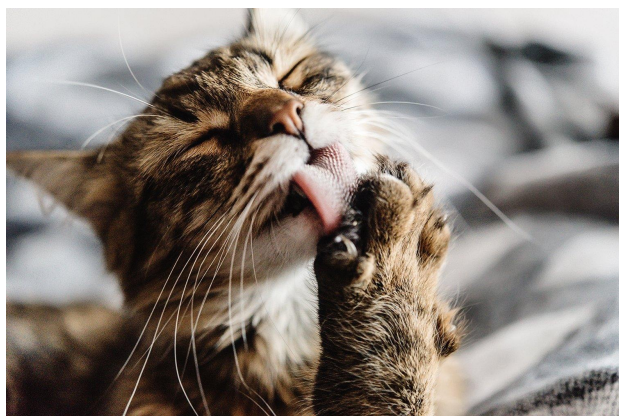
Jaunas zināšanas un
prasmes biznesa vadībai

BIZNESS FUNKCIONĒ, JA "VIRTUVE" IR SAKĀRTOTA!



“Spodrības dienu” koncepts

“Inventarizācija” mana biznesa attīstībai svarīgos jautājumos



Ko **nedrīkst izlaist** no redzesloka?

Kā mazināt “**ugunsgrēkus**”?

Impulss jaunam uzrāvienam?

Kuri ir mani **sabiedrotie**?

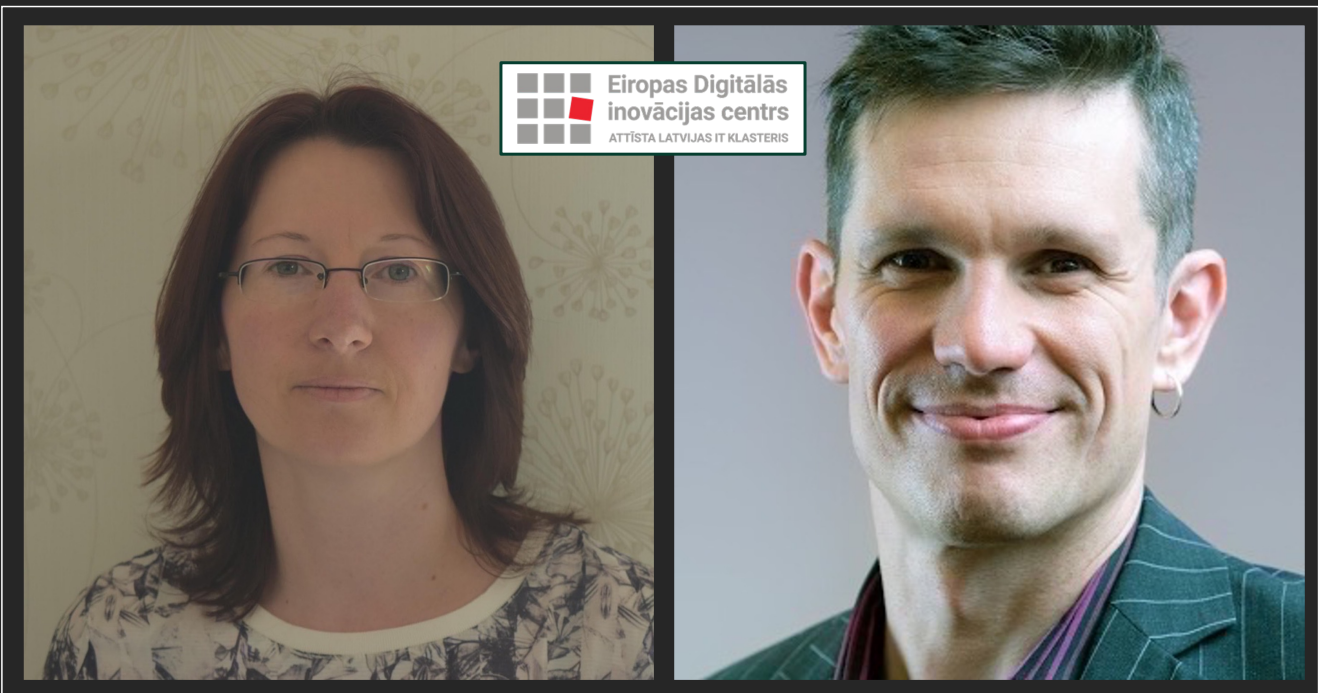
“**Bankrota sajūtas** jautājumi”

Programma ŠODIEN un RĪT

| 11.septembris (14:00 – 21:00) | 12.septembris (13:00 – 20:00) |
|----------------------------------|-------------------------------------|
| levads | Vizīte Krapes muižā (Viedais ciems) |
| 5 vieslekcijas (ar uzdevumiem) | Pusdienas Lobes krogā |
| Socializēšanās (starp sesijām) | Darbs pie izaicinājumu risināšanas |
| KO "spodrināsim" 2.dienā? | Ko esam "uzspodrinājuši"? |



- # **Biznesa procesu analīze**
- # Digitālie rīki uzņēmējdarbībā
- # Resursu koplietošana
- # Solis tālāk manā biznesā
- # Kas ir mans klients



Darbs ar "bankrota sajūtas" jautājumiem

Portfolio: 15 gados 1855. pasākums

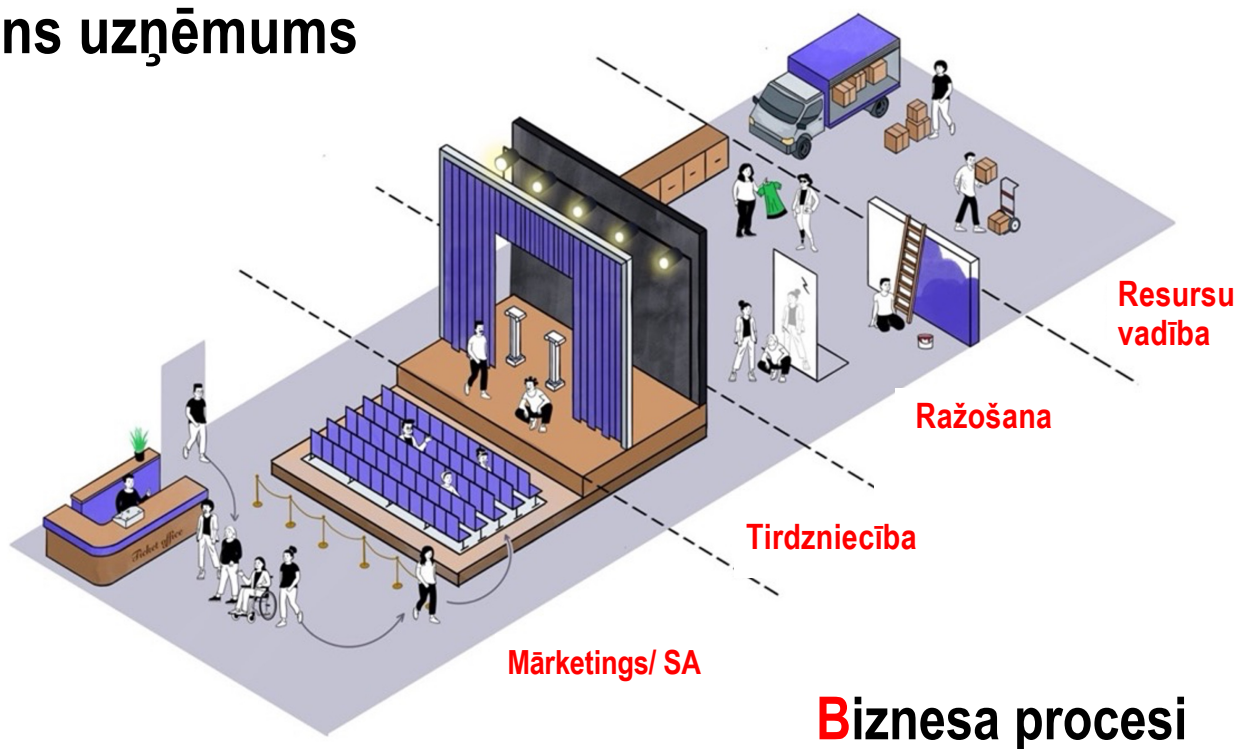
MISIJA

Aleksandrs Ļubinskis

- Cēsu Digitālā centra valdes priekšsēdētājs
- Tehnoloģiju entuziasts
- Datorsistēmu administrators
- IT jomas pedagogs 12+ gadus
- Uzņēmējs (dizaina priekšmeti, mācības, IT pakalpojumi)



Mans uzņēmums



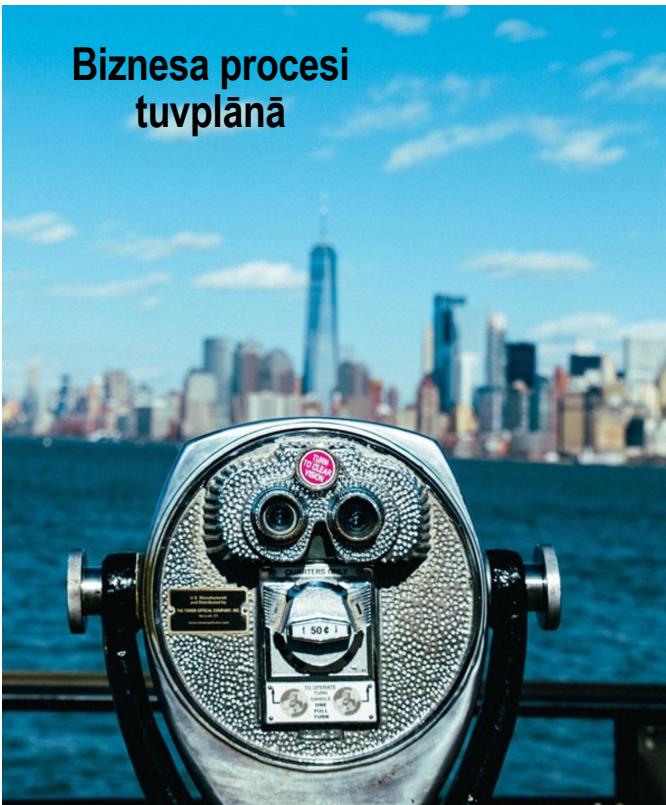
Tipiskākie biznesa procesi UZŅĒMUMĀ

Aktivitāšu secība ar mērķi radīt pievienoto vērtību



- Ražošana
- Mārketings
- Pasūtījumu saskaņošana
- Pārdošana
- Klientu serviss
- Finanšu pārvaldība
- Sagāde

**Biznesa procesi
tuvplānā**



- # Paņēmiens kā **organizēt** SAVU ikdienas darbību 🔍
- # Iespēja palielinājumā **detalizēti** izvērtēt darbības, ieraudzīt **trūkumus** un **risinājumus**
- # Dokumentēti procesi **samazina** vietu «interpretācijām» 😞
- # Liela nozīme ir **mērījumiem**, īpaši **LAIKAM** 🕒



Kā tas notiek ŠOBRĪD?

Darbi, kas atkārtojas / **RUTĪNA**

“Šaurie pudeles kakli”/ **SASTRĒGUMI**

Neprecizitātes/ **KĻŪDAS?**

Kļūdaina **INTERPRETĀCIJA?**

Laika u.c. **RESURSU** zudumi?

KĀDĒĻ ir vērts veikt izmaiņas?

* Darbības procesu **VĀJĀKOS** posmus
var transformēt **IESPĒJĀS/ IEGUVUMOS**



Fiksējam GRŪTĪBAS uzņēmumā:

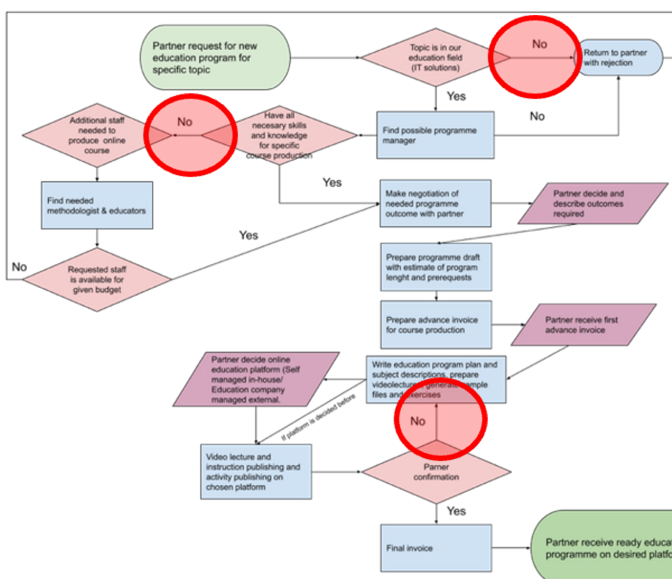
| Organizācijas darbības (biznesa) process | GRŪTĪBAS – "pārneses punkti" organizācijas IEKŠĒNĒ: "šaurie pudeles kakli" / kļūdas/ interpretācijas/ rutīnas darbi u.c. laika zuđumi | Salieciet izaicinājumus prioritārā secībā! |
|--|---|--|
| Ražošana | | |
| Pārdošana | | |
| Finanšu vadība | | |
| Klientu serviss | | |
| Mārketing | | |
| Sagāde | | |
| Pasūtījumu saskaņošana | | |
| Sabiedriskās attiecības | | |
| Cits process | | |
| Cits process | | |
| TOP būtiskākās GRŪTĪBAS | | |

- Manuāli/ RUTĪNAS darbi?
- Iespējamās KĻŪDAS?
- LĒNI/ KĻŪDAINI iegūta info?
- Pietrūkst INFO/ atgriezeniskās saites par..?
- Kur varam INTERPRETĒT atšķirīgi?
- Kur vēl varam ZAUDĒT laiku? Dēļ darbiniekiem? Dēļ klientiem? Dēļ partneriem?
- Citas procedūras, kas var bremsēt darbību?
- u.c. šķēršļi darba produktivitātei

Kas ir TOP "drāmas"?

Biznesa procesu analīze: GRŪTĪBAS → PĀRNESES PUNKTI

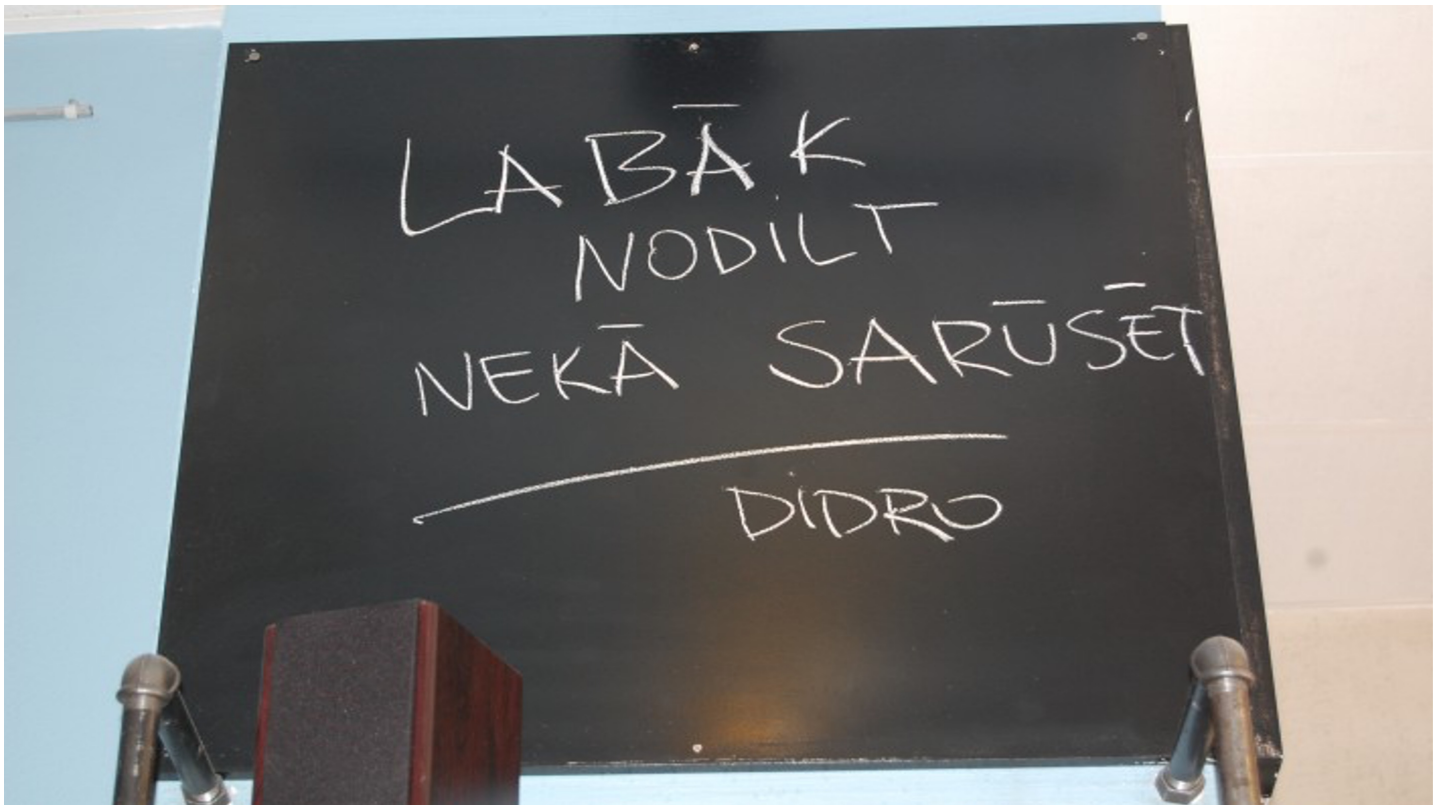
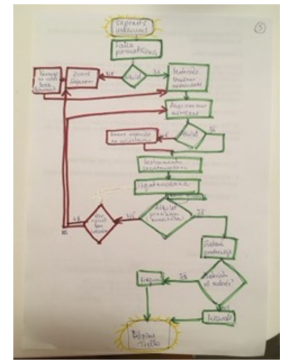
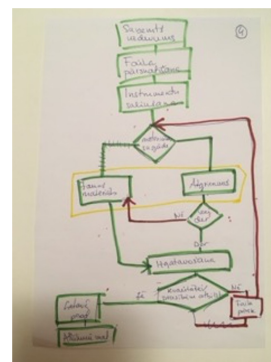
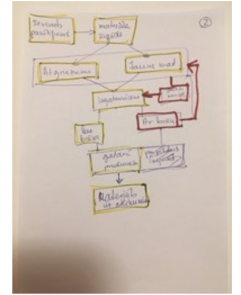
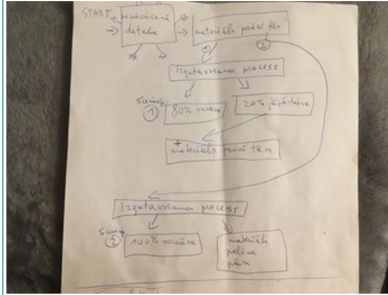
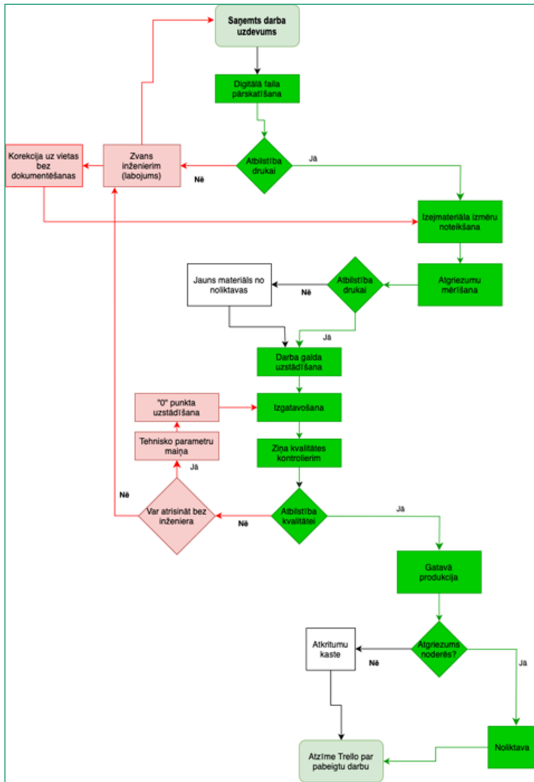
(skaidri nosakām robežas, kur sākas un kur beidzas process)



Simboli

| | |
|--|----------------------------------|
| | Procesa sākums un beigas |
| | Aktivitātes |
| | Aktivitātes ievads un/vai izvads |
| | Plūsmas virziens |
| | Lēmumu izvēle |

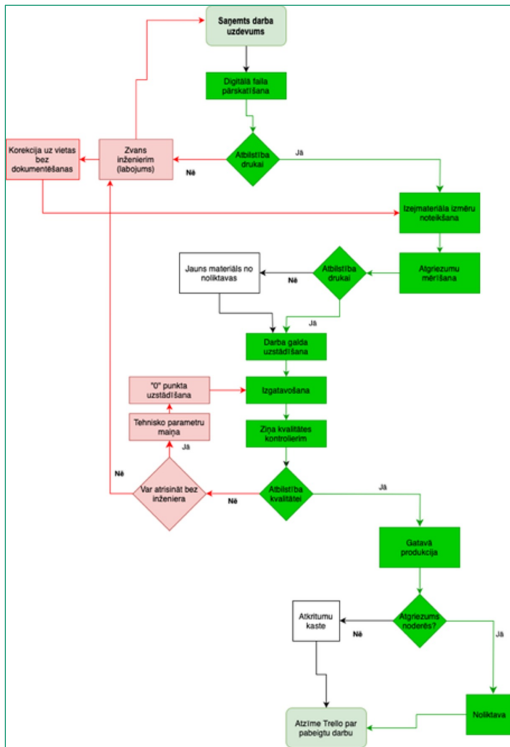
Piemērs: darba process detaļas izgatavošanai



Individuāls uzdevums

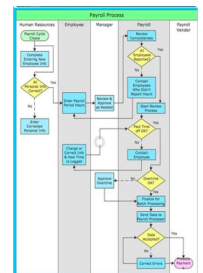
#1 Izvēlieties VIENU procesu, kur novērojamas IEKŠĒJĀS GRŪTĪBAS!

#2 Uzzīmējiet šo biznesa procesu un mēģiniet identificēt problemātisko zonu!



Laiks: **10** min

Analīzes galvenie elementi



| | | |
|----------------------------|---|--------------------------|
| <p>Procesa izraisītāji</p> | <p>Procesa kontrole</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesa īpašnieks (turētājs) • Dokumentācija [reglaments] • Procesa noteikumi • Mērķi un vai to zina iesaistītie • Atgriezeniskā saite | <p>Procesa rezultāts</p> |
| | <p>Process</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktivitātes • Procedūras • Metrika • Procesa lomas • Uzlabojumu iespējas | |
| | <p>Procesa nodrošinājums</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resursi • Iespējas/spējas | |

Riepu serviss

Kapacitāte: 5 "boksi"

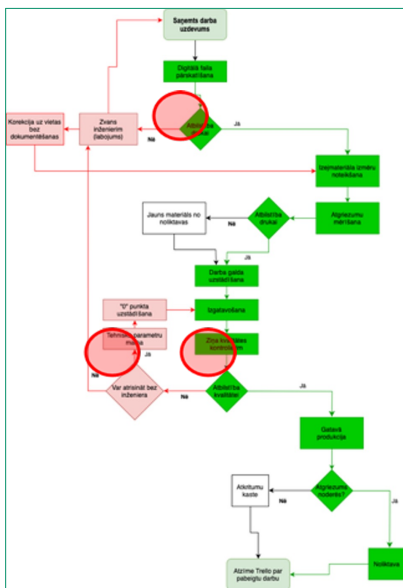
Riepu nomaiņas laiks: 30min

Vidējā cena: 30 EUR

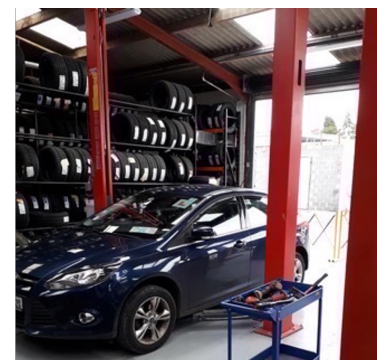
"DRĀMA": sezonālitate 2x gadā

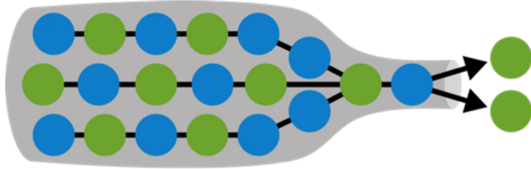


Kā uzlabot produktivitāti 24 000 EUR vērtībā



"Ražošanas" procesa ilgums: **30min**



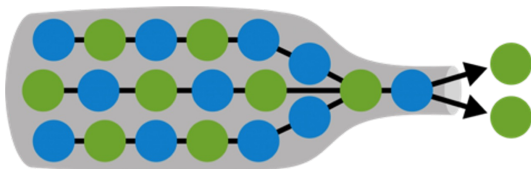


VĀJĀKIE POSMI ražošanā (riepu nomaiņas procesā):

- > **MANUĀLI JĀMEKLĒ** īsto auto, ko uzaicināt braukt "boksā" (10sek)
- > klients atbrauc ar **PAPILDUS vajadzību** (10sek – 2min)
- > **JĀPĀRLIECINĀS** vai ir vajadzīgās riepas (3min)
- > "bokss" "IESALDĒTS", kamēr klients veic samaksu (5-7min)

Hronometrāža: 8-15min

DATI



DARBA PLŪSMU optimizēšana

FUNKCIJU OPTIMIZĀCIJA riepų nomaiņas procesā:

- > **IDENTIFICĒT** īsto auto & uzaicināt braukt "boksā" / datorredze + programma + āra tablo
- > **NOSKAIDROT** klienta vajadzības/ klienta **e-pieraksts** + tablo servisa telpā
- > **SAMEKLĒT** riepas/ **mainīt procesu** ---> no rīta saliek blakustelpā
- > ne**GAIDĪT**, kamēr veic samaksu/ **mainīt procesu** ---> priekšapmaksā/ Apple Pay u.c.

Laika ekonomija (1 vizīte/ bokss): vidēji 10min

Darba laiks: 09:00 – 18:00 (1h pusdienlaiks)

Papildus apkalpotie klienti (1 bokss): 4 x 30 EUR = 120 EUR

Papildus apkalpotie klienti (5 boksi): 20 x 30 EUR = 600 EUR

"Karstā sezonas" laikā (20 dienas): 12 000 EUR x 2 sezonas/ **GADĀ** (jeb ~107 stundas)

Kontroljautājumi:

KAD un **KĀ** pēdējo reizi pārskatīju problemātiskos procesus?

KĀ iesaistu komandu procesa uzlabošanā?

KĀ darbinieki zina savu lomu?

KĀ es efektīvi veicu (veiktu) instruktāžu jauniem darbiniekiem?

KĀ pilnvērtīgi turpināt darboties, ja es “nokāptu no trases”?



Biznesa procesu analīze

Digitālie rīki uzņēmējdarbībā

Resursu koplietošana

Solis tālāk manā biznesā

Kas ir mans klients



Komandām: jautājumu gadījumā ar mani var sazināties 12.septembrī laika posmā starp plkst 8:00 - 16:00 (tiklīdz varēšu, atbildēšu vai atzvanīšu)

Procesu digitalizācijas virzieni

- 1) Biroja efektīvēšana un komunikācija
- 2) E-komercija
- 3) Resursu pārvaldība
- 4) Datu analītika
- 5) Automatizācija
- 6) Mašīnmācīšanās un datorredze
- 7) Kiberdrošība/Datu drošība

1# Mākoņpakalpojumi biroja vajadzībām

Google, Microsoft, Zoho

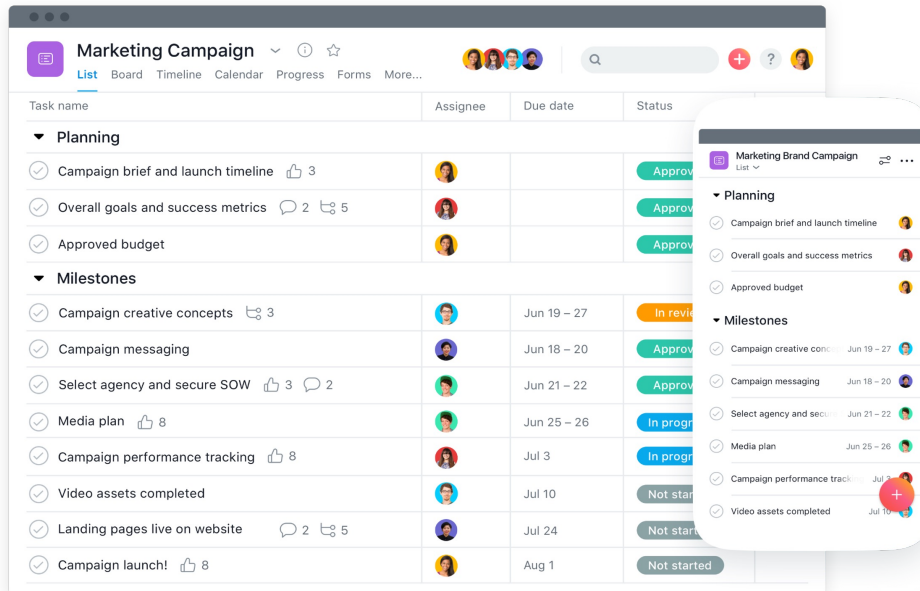
 Microsoft 365



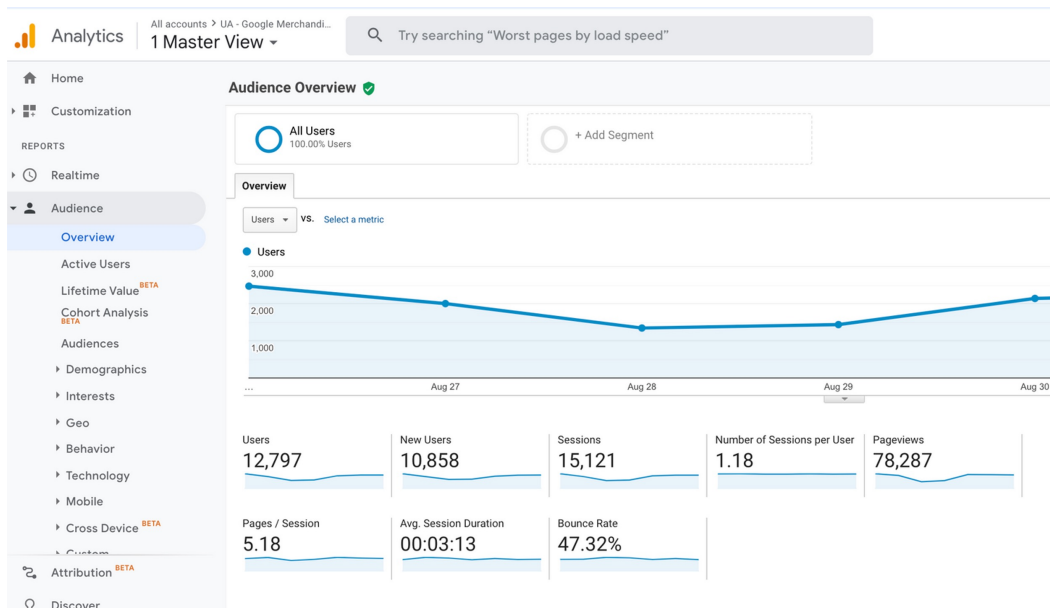
 Google Workspace



2# Laika, darbu plānošanas rīki Asana, Planner, Trello utt.

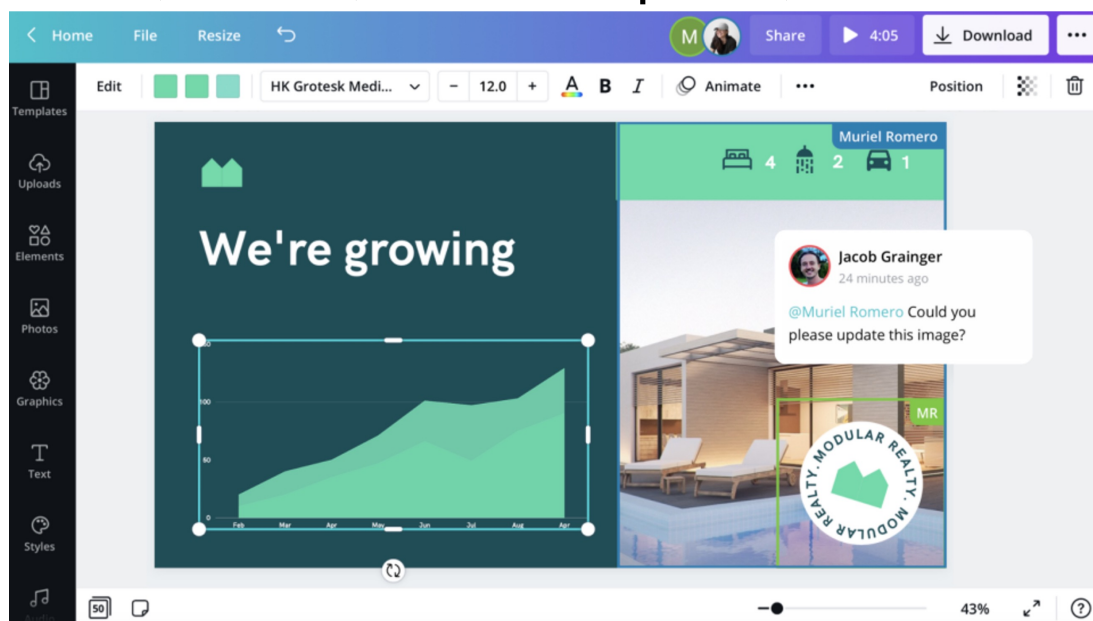


3# WEB analītikas rīki Google Analytics, Statcounter, Gauges, Clicky un citi.



4# Grafisku materiālu izstrādes rīki

Canva, Visme, Adobe Express, Easil un citi.



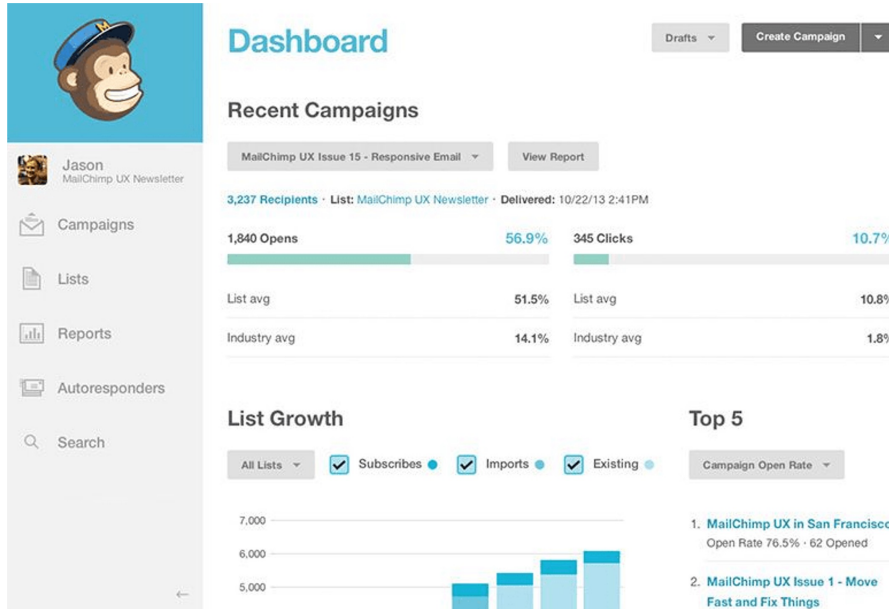
5# Videokonferenču organizēšanas rīki

Zoom, MS Teams, Google Meet utt.



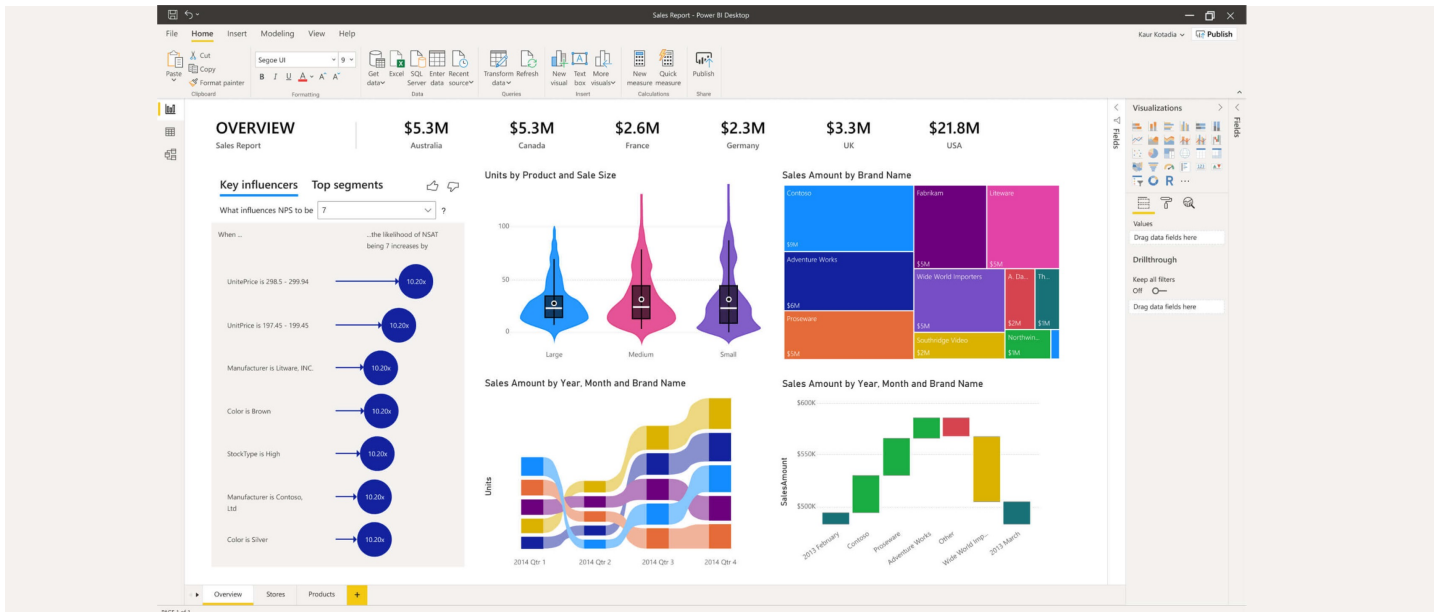
6# E-pasta mārķetinga rīki

MailChimp, Drip, Milerlite, Brevo un citi



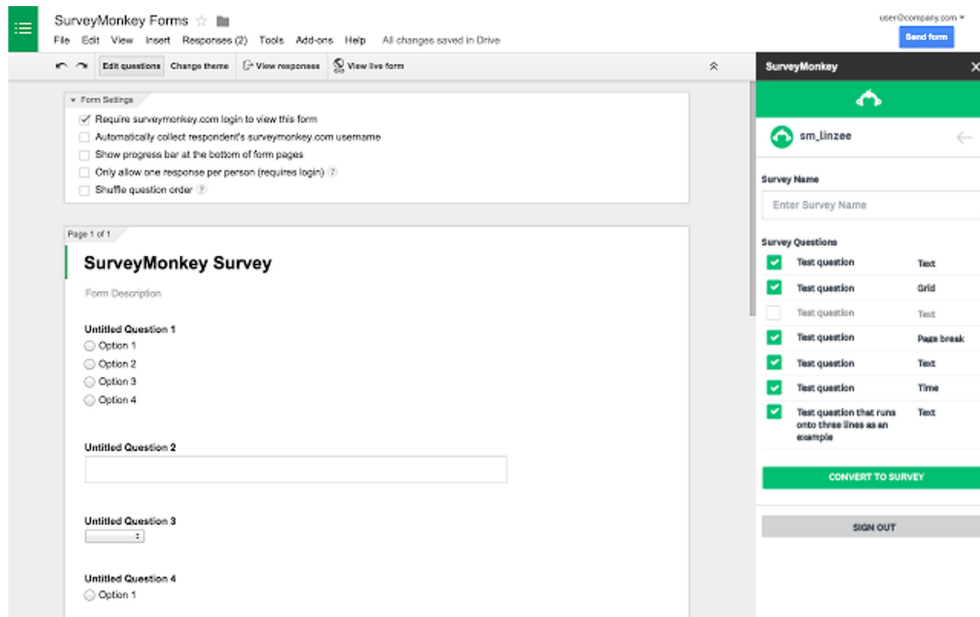
7# Datu analītikas rīki

Excel, Google Sheets, PowerBI, Tableau, Google Looker



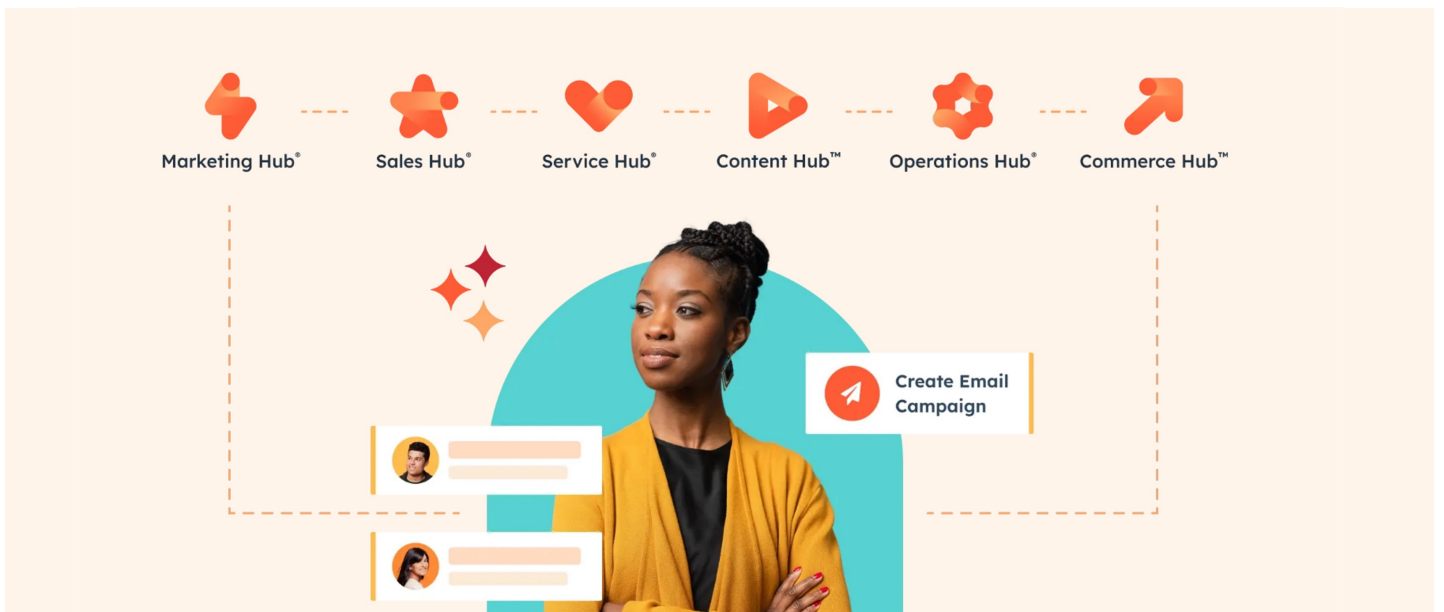
8# Aptauju rīki

Google forms. MS Forms, SurveyMonkey un citi



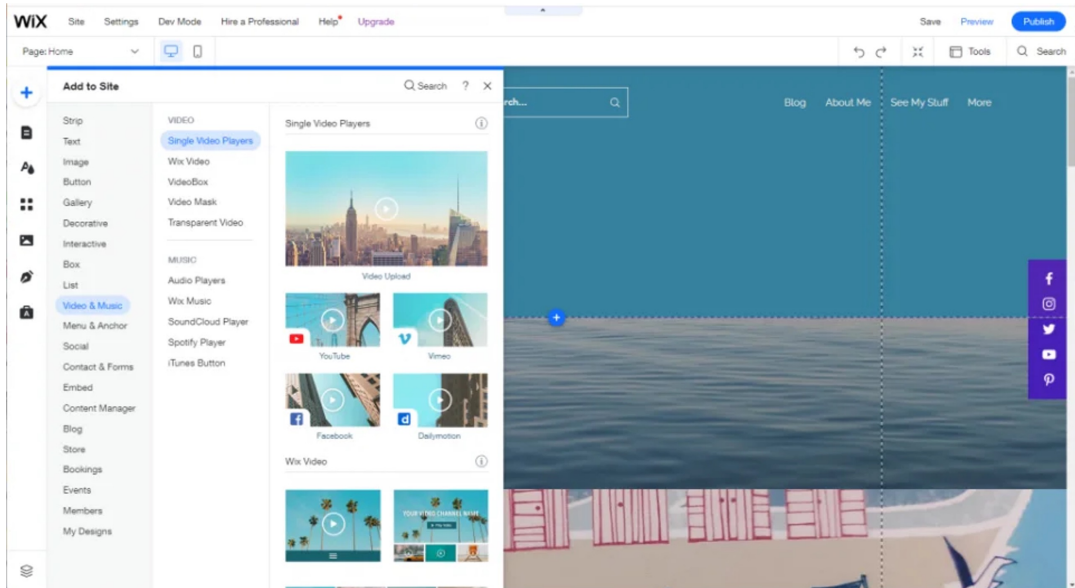
9# CRM and ERP

Klientu attiecību un resursu vadības rīki (piem. Odoo.com, Airtable, Hubspot, Monday.com)



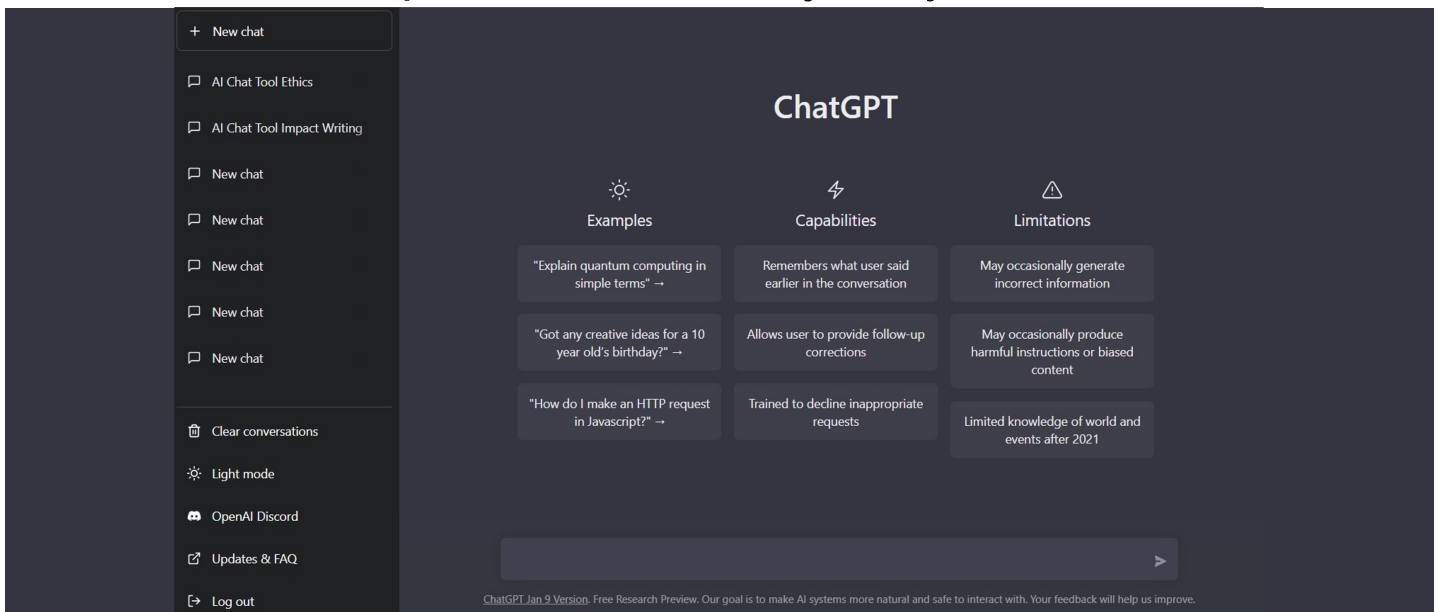
10# Mājaslapu administrēšanas rīki

Mozello, Wix, Wordpress, un citi



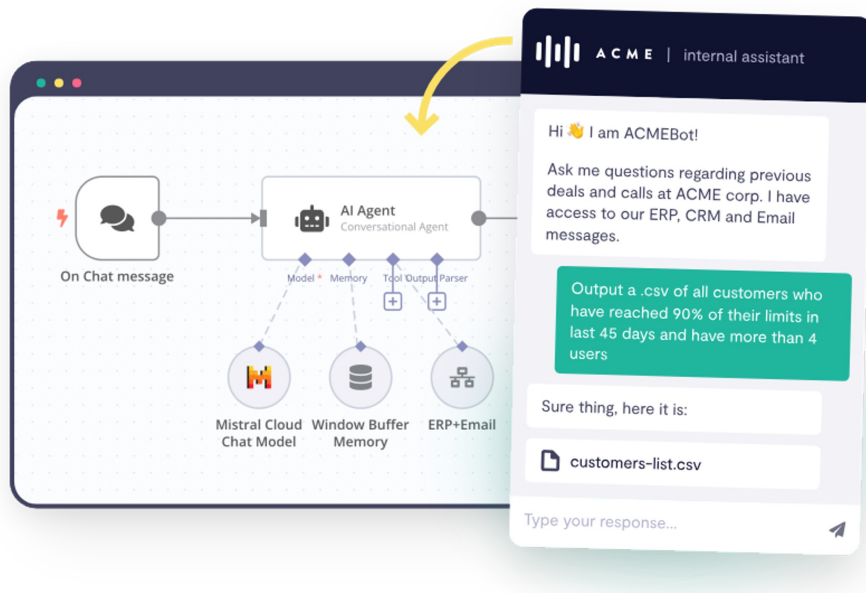
BONUS# AI rīki

ChatGPT, Copilot, Gemini, Midjourney, Leonardo un citi



BONUS# Automatizācija

Zapier, Power Automate, Make, n8n.io un citi



Kā saprast kuru rīku no 1000+ man izvēlēties?

- Izpētīt biznesa procesus un saprast kur ir “Bremzes”
- Izpētīt vai “Bremzes” var atrisināt ar digitālu rīku
- Izpētīt kādi rīki ir pieejami (saraksts ar 3 - 4 variantiem)

!!! nekonzentrējies uz nozari, bet uz funkcijām!!!

- Kas ir tas no kā es procesā nevaru atteikties un kas man obligāti ir jāspēj tam rīkam,
- Salīdzini kurš to veic un kurš neveic
- Izvēlies to kas izskatās ka der. Paturi prātā, ka iespējams būs jāmaina, tapēc pārbaudi vai var importēt vai eksportēt



- # Biznesa procesu analīze
- # Digitālie rīki uzņēmējdarbībā
- # **Resursu koplietošana**
- # Solis tālāk manā biznesā
- # Kas ir mans klients

RESURSU KOPLIETOŠANA

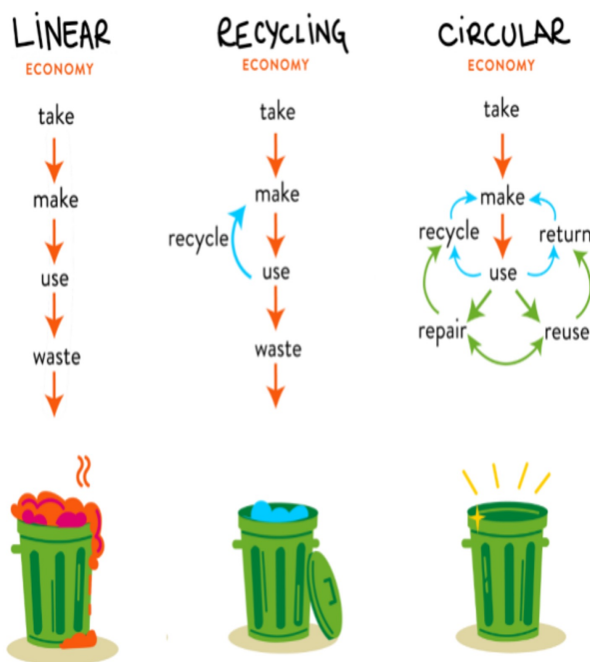
Lāsma Ozola,
Cēsu novada pašvaldības Attīstības pārvaldes
Klimata un klimata neitralitātes nodaļas
bezatkritumu kopienas vadītāja,
biedrības «Greenfest» valdes locekle



Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

Projekts: "(sa)DARBĪBA: uzņēmēju sadarbības ekosistēmas stiprināšana", projekta Nr.23-00-A019.332-000003

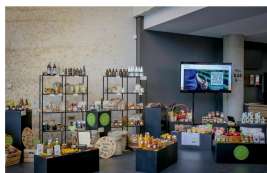
No lineāras ekonomikas un aprites ekonomiku



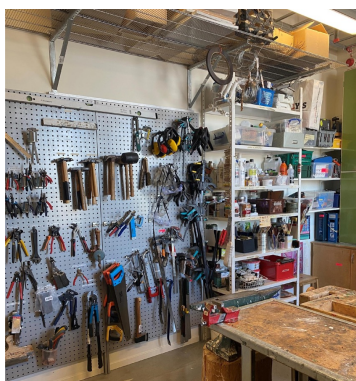
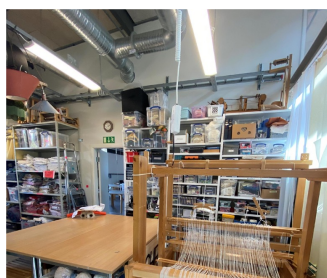
Tradicionāli koplietošanas piemēri

- Grāmatvedības pakalpojumi
- Kopstrādes telpas jeb atvērtais birojs
- Auto koplietošana
- Airbnb.com
- Booking.com
- Nozares pārstāvniecība

**S
KO
LA6**



Resursu atkārtota un
ilgstoša izmantošana –
**devums videi un
ietaupījums ilgtermiņā**



Aprites centri
Skandināvijas valstīs

RETUNA

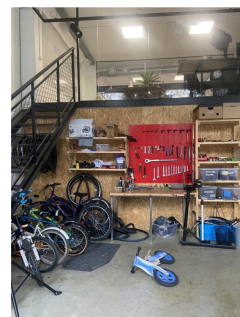
Aprites centrs
Zviedrijā

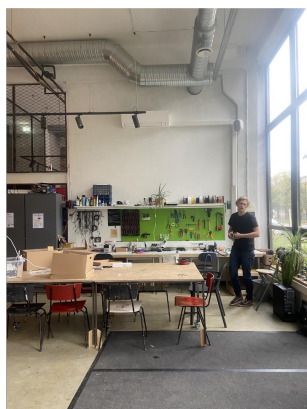




Paranduskelder

Aparātu rūpnīcas kvartāls Tartū,
Igaunijā

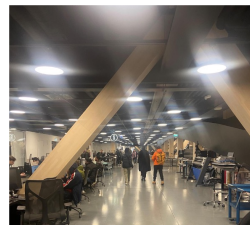




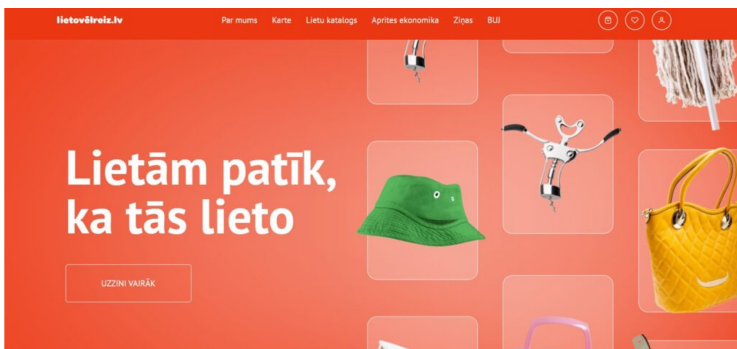
Darbības modelis



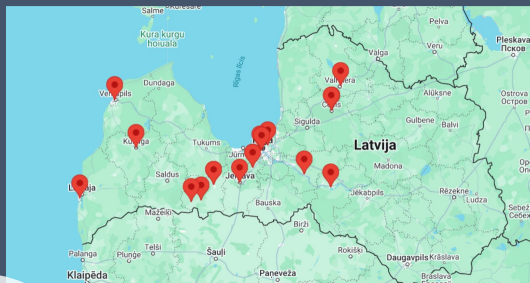
Oodi
bibliotēka
Helsinkos



Platforma Lietovelreiz.lv



Koprades vietas un aprīkojums



AF Adatu Fabrika

DARBĪBAS VIETA
ZINDARI
ZINI. PROTI. DARI.

ziic
ZINĀMĒS UN IESLĪGĪBAS
INOVĀCIJU CENTRS

ZARE
SALIA PRIS
NORĪKŅU
DARBĪVĒDA

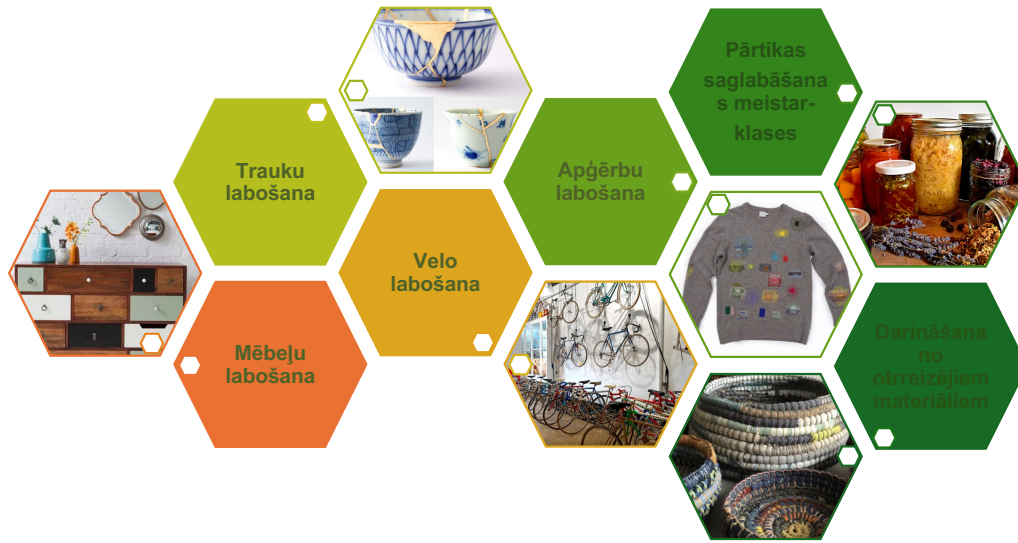
OPEN
LAB
koprades | tehnoloģiju telpa



Aprites skapji un centri Latvijā



Labošanas un pārveides māksla



Koplietošanas
virtuves



Kopīga loģistika un piegādes, dalība iepirkumos



Kopīgi pirkumi - lauksaimnieku kooperatīvs sēklas, mēslojums, iepakojums, tehnikas īre

Attēls: LLKA.lv

Esmu Jānis, jaunais lauksaimnieks. Mūsu ģimenes zemnieki saimniecībai pieder 500 hektāri zemes.

Kad vēl biju puika, saimniecībai klājās smagi - graudi maksāja kapeikas, tirgu diktēja dzirnavnieki. Kooperatīvs mainīja mūsu dzīvi.

Par graudiem drīz vien saņēmām par 50% augstāku cenu. Minerālmēslus un augu aizsardzības līdzekļus tagad pērkam vismaz par 30% lētāk.

Kooperatīvs ir drošības garants un iespēja ģimenei saimniekot un pelnīt vairāk. **Pievienojies!**

GALVENIE IEGUVUMI, IESTĀJOTIES KOOPERĀTĪVĀ

- Saimnieciskam nepieciešamo materiālu un zāļu iegāde par zemākām cenām
- Nedrošinātu realizācijas tirgus un augstākas cenas par saražoto produkciju
- Lielāka tirgus jauda un plašāks eksporta iespējas
- Izglītība un jaunus zināšanas ar pieredzes apmaiņu, apmācībām un konsultācijām
- Palīdzība pārdošanā un marketingā
- Atbildība un iespējas lēmumu pieņemšanā
- Organizēti kultūras un atpūtas pasākumi
- Finansiāls atbalsts nerentnās gados
- Stabilitāte un peļņa ilgtermiņā

Industriālā simbioze



- izmaksas
- atkritumu apjomu
- CO2 emisijas



- privātās investīcijas
- jaunas darba vietas
- papildu ienākumus

- izejvielas
- ūdens resursus

Attēls: sinergia.lv



Simbiozes piemērs - lietota pārtikas eļļa

Attēls: <https://urbanfarmoasis.org/>

Simbiozes piemērs – Valmiermuiža un Rāmkalni



Iepakojuma atkārtotas izmantošana piemēri



DeliverZero - Food to go in reusable containers <https://ecoeventservice.lv/>

Aplikācijas ēdiena pārpalikuma realizācijai

www.toogoodtogo.com



Koplietošanas
labumi un riski

- Taupam resursus, samazinām CO2 emisijas
- Samazinām izmaksas
- Iegūstam «zaļi domājošus» klientus

Bet jāņem vērā:

- Sadarbības partneru uzticamība un atbildība
- Skaidrs lomu sadalījums
- Skaidri noteikumi
- Vēlme risināt izaicinājumus



Paldies!

Lāsma Ozola,
Cēsu novada pašvaldības Attīstības
pārvaldes
Klimata un klimata neitralitātes nodaļas
bezatkritumu kopienas vadītāja,
biedrības «Greenfest» valdes locekle
Tālrun.nr.26447400

**Komandām: jautājumu gadījumā ar mani var sazināties 12.septembrī
laika posmā starp plkst 9.00 – 12.00.**

Lāsma Ozola tālr.nr.26447400



PARTNERĪBA
DAUGAVKRASTS

Pierīgas

Partnerība



JŪRAS
ZEME



zied
zeme



Stopinų Salaspils Partnerība

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
EIROPAS INVESTĒ LAUKU APVIDOS
Eiropas Lauksaimniecības fonds
lauku attīstībai



Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

Projekts: "(sa)DARBĪBA: uzņēmēju sadarbības ekosistēmas stiprināšana", projekta Nr.23-00-A019.332-000003



Biznesa procesu analīze
Digitālie rīki uzņēmējdarbībā
Resursu koplietošana
Solis tālāk manā biznesā
Kas ir mans klients

Hakaton uzņēmējiem «Spodrības dienas mana uzņēmuma virtuvē»

SOLIS TĀLĀK MANĀ BIZNESĀ: biznesa modeļi inovācijām, uzņēmuma nākotnes attīstībai

Marika Rudzīte-Griķe, uzņēmēja, biznesa un sociālo projektu vadītāja
"Handmade Latgola" koncepta radītāja un attīstītāja Līvānos, Latgalē



NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
EIROPAS INVESTĒ LAUKU APVIDOS
Eiropas Lauksaimniecības fonds
lauku attīstībai



Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

Projekts: "(sa)DARBĪBA: uzņēmēju sadarbības ekosistēmas stiprināšana", projekta Nr.23-00-A019.332-000003



• **Latgale**

• **PROJEKTI**

• **Lauku tūrisms**

• **«HANDMADE LATGOLA»**

• **Neformālā izglītība**



Manas MĀCĪBAS

1 # 2 # 3 # 4 # 5

par «soļiem»

MĀCĪBA # 1

**«Solis tālāk» VAR nozīmēt «pussoli atpakaļ»,
ja ieklausies sevī, padomā, parēķini un iedziļinies**



Latgales mūsdienu amatniecības vērtību mājvieta



MĀCĪBA # 2

ELASTĪGUMS, DROSME UN PIELĀGOŠANĀS,
ja mainās vide, likumdošana, tirgus struktūra





25 amatnieki, mājražotāji, mazie ražotāji LATGALĒ



Koks
Lins
Metāls
Māls
Stikls
Papīrs
Vasks
Materiālu MIX





2020.gada MARTS:
«Solis tālāk manā biznesā?.....»





MĀCĪBA # 3

INOVĀCIJA, KUSTĪBA UN SADARBĪBA,
ja mainās pieprasījums un klientu vajadzības



Papildpiedāvājumi:

Ir laiks sevi palutināt ar masāžu

Muguras masāža – 30,00 € (50 min)
Plecu zonas masāža – 20,00 € (30 min)
Kāju un krustu zonas masāža – 25,00 € (50 min)
Visa ķermeņa masāža – 45,00 € (100 min)

Pakalpojums pieejams HANDMADE LATGOLA naktsmitnes viesiem sadarbība ar fizioterapeiti Ingu Zvaigzni-Sņikeri

Zvaniet **29443621**

Obligāta iepriekšēja pieteikšanās!





MĀCĪBA # 4

BŪTĪBA, IDENTITĀTE, IZVĒLE
un pieturēšanās pie savas izvēles

EKSPERTĪZE VIENĀ
nišā un visu resursu
koncentrēšana uz to

DAUDZFUNKCIONALITĀTE
un esošā resursa vieda
sadalīšana un
izmantošana



Pieturvieta
Latgalē



Amatniecības
kopiena



Atpūta un
iedvesma



Konferences
un semināri



Dāvanas
un suvenīri



KAM mēs varam noderēt? (2)



Uzņēmumiem un personām, kurām nepieciešama radoša
un ērta **TELPA** produktu, pakalpojumu vai projektu
PREZENTĀCIJĀM (līdz 15 cilvēkiem)



KAM mēs varam noderēt? (3)



Uzņēmumu un organizāciju vadības komandām, kuras vēlas izbraukt un pastrādāt **ĀRPUS IERASTĀS VIDES**



KAM mēs varam noderēt? (4)



Uzņēmumiem, organizācijām, iestādēm, kuras vēlas **KORPORATĪVĀS un/vai Ziemassvētku DĀVANAS**



KAM mēs varam noderēt? (5)



Konferenču un darījumu pasākumu īstenotājiem,
ES projektu īstenotājiem, kuri vēlas īpašākas
REPREZENTĀCIJAS DĀVANAS



KAM mēs varam noderēt? (6)



Kāzu aģentūrām, kāzu rīkotājiem, plānotājiem un
organizatoriem - **ATMIŅAS LIETAS** kāzu viesiem



KAM mēs varam noderēt? (7)



Tūrisma aģentūrām, kuras savos Latgales maršrutos vēlas iekļaut jaunu **PIETURAS PUNKTU**



KAM mēs varam noderēt? (8)



Draugu grupām, darbinieku kolektīviem, kuri vēlas sirsnīgus un aktīvus **SALIEDĒŠANĀS PASĀKUMUS**



KAM mēs varam noderēt? (9)



Mājsaimniecībām, interjera dizaineriem un interjera dizaina saloniem, kuri savos projektos vēlas iekļaut skaistus **lina un lina/kokvilnas IZSTRĀDĀJUMUS**



KAM mēs varam noderēt? (10)



Mācību centriem, skolām, biznesa inkubatoriem, augstskolām, universitātēm, jauniešu organizācijām u.c., kuras savās programmās (karjeras dienās u.c.) vēlas iekļaut **PRAKTISKUS** mazās uzņēmējdarbības **PIEREDZES STĀSTUS**



MĀCĪBA # 5

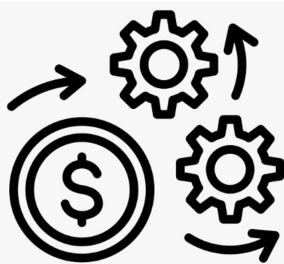
IKT UN DIGITALIZĀCIJAS IESPĒJAS
bet apzinoties, ko tās dod un ko atņem

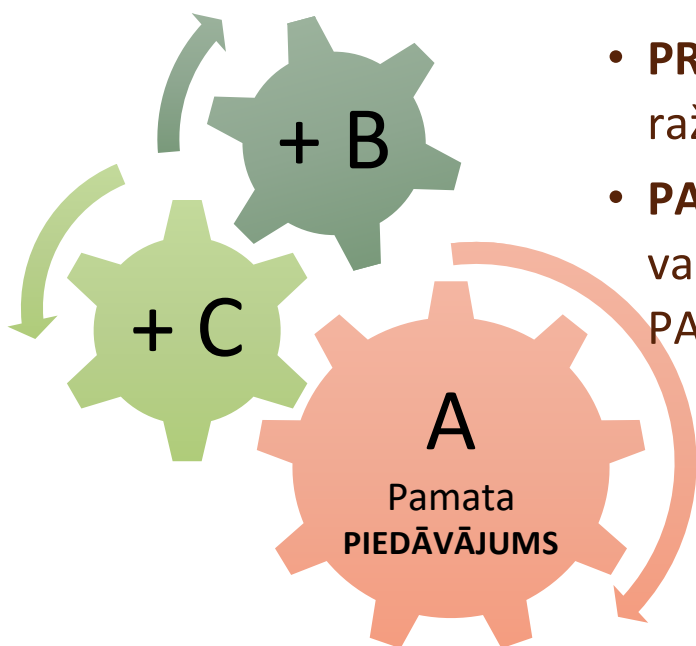


SOLIS tālāk manā biznesā
=
biznesa MODEĻA MAIŅA vai pielāgošana

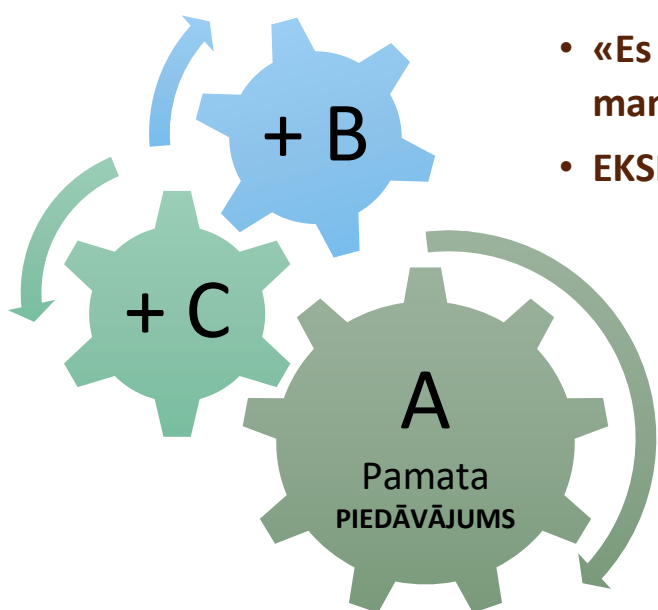
ar mērķi:...

SOLIS tālāk manā biznesā
=
biznesa MODEĻA maiņa vai pielāgošana





- **PRODUKTA** vai **PAKALPOJUMA** ražošana + pārdošana
- **PAKALPOJUMS** + **PRODUKTS** vai **PRODUKTS** + **PAKALPOJUMS**
 - *Zirgu labbūtības pakalpojumi + Suvenīru veikaliņš (viss par un ap zirgiem)*
 - *Bišu produktu ražošana + Ekskursijas bišu dravā + Degustāciju pasākumi*



- **Offline + online** (e-produktu veidošana)
- «**Es pie klienta**» modelis vai «**Klients pie manis**» modelis
- **EKSPERTĪZES** «iesaiņošana» un pārdošana
 - *Āra dzīves aktivitātes bērniem un jauniešiem + Grāmatas izdošana «Kas OBLIGĀTI jāzina, ja vēlies organizēt jauniešu nometnes»*
- «**ATBALSTA-piedāvājumi**» citam biznesam

SADARBĪBA

Daži «kontroljautājumi» sev:

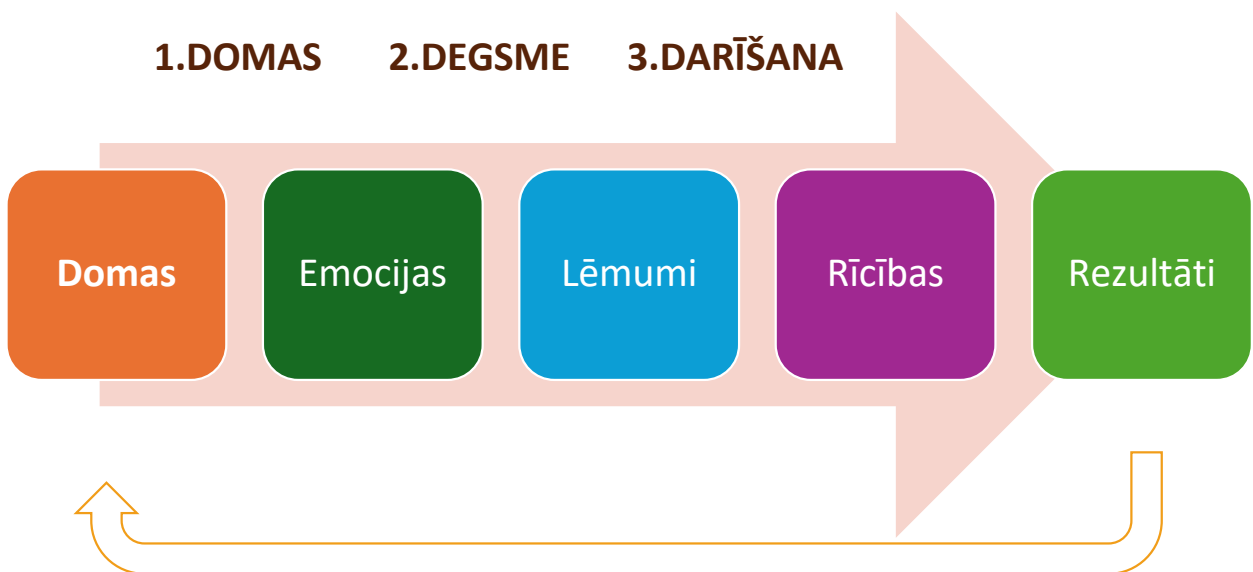
- 1) Kas man izdodas un sanāk labāk nekā lielai daļai citu cilvēku?
- 2) Vai es precīzi skaitu, cik naudas man ienes katra lieta, ko daru (kā biznesu)?
- 3) Kad es pēdējo reizi biju atvaļinājumā vai ceļojumā (kur un uz cik dienām)?
- 4) Vai man ir vismaz 1 stunda nedēļā pabūt ar sevi (ar Dievu vai ar klusumu)?
- 5) Ja es vienkārši gribu izgulēties, vai varu to atļauties?

Kā sagatavot uzņēmumu
nākotnes attīstībai?

Kā sagatavot uzņēmumu nākotnes attīstībai?

DOMĀJOT DEGOT DAROT

Jebkura nākošā soļa pamatā BŪS 3 D:



Vēlamais rezultāts?



VASALI LATGOLĀ!



Tava atslēga
Latgales vārtos!

www.handmadelatgola.lv

+371 29443621
Marika Rudzīte-Griķe



Komandām:
jautājumu gadījumā ar mani var sazināties
(tālr. 29443621)

12.septembrī
laika posmā starp plkst.: **11:00 – 13:00**



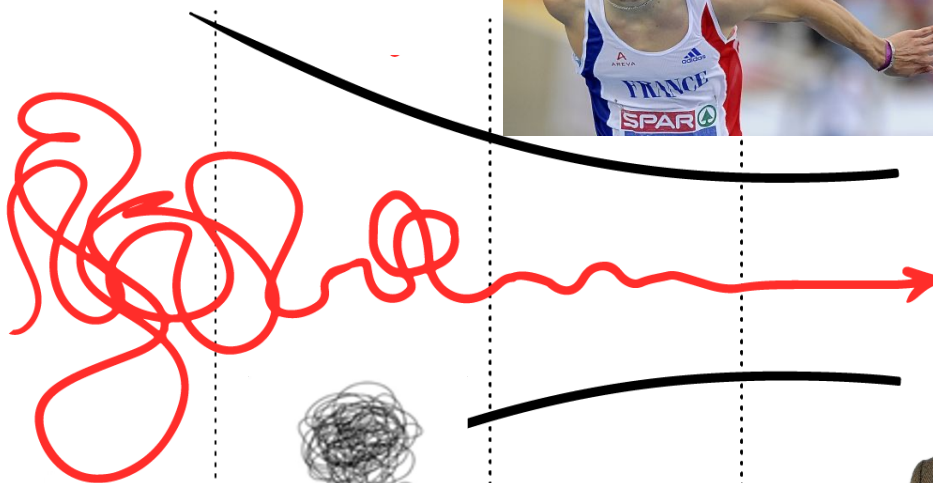
Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

Projekts: "(sa)DARBĪBA: uzņēmēju sadarbības ekosistēmas stiprināšana", projekta Nr.23-00-A019.332-000003

Lai kā arī jūtos,



WTF...



būs ko "rakt"!





- # Biznesa procesu analīze
- # Digitālie rīki uzņēmējdarbībā
- # Resursu koplietošana
- # Solis tālāk manā biznesā
- # **Kas ir mans klients**

DIZAINA DOMĀŠANA
klientu vajadzību izzināšanai

Fokuss uz LIETOTĀJU un viņa VAJADZĪBĀM

PRIMĀRAIS - reāls lietotājs un viņa vajadzības,
kas ir avots produkta pilnveidei vai jauniem risinājumiem



Alvars Alto. Paimio krēsls
(Paimio sanatorija Somijā)

“Balstīts uz
patiesiem
notikumiem”:

segmenta
vajadzību
izzināšana
produkta
attīstībai



Mērķa grupa #1:
Kanisterapijas speciālisti



Mērķa grupa #2:
Suņu saimnieki



Mērķa grupa #1:
Kanisterapijas speciālisti



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

Ideālas nodarbības norise

Piemērots aprīkojums

Suņa - darbinieka labsajūta

Sūdzības

Uzlabojumi



"Pļavas efekts"



13
intervijas

Transkripti:

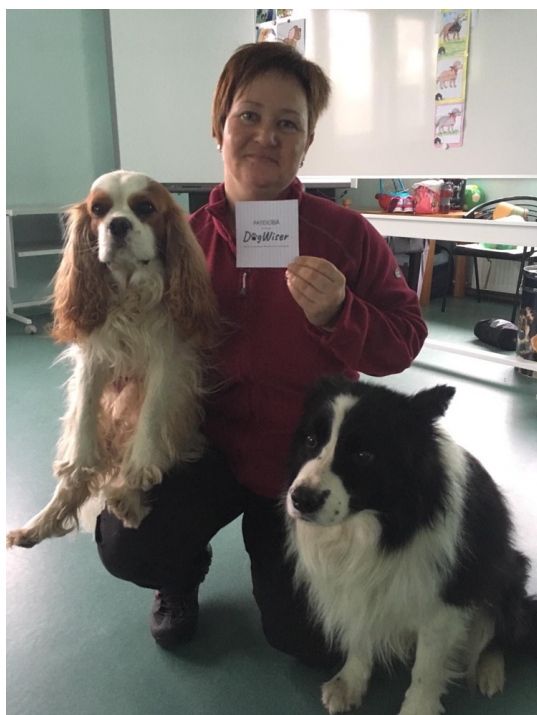
CITĀTU “tulkošana” **VAJADZĪBĀS** (un pārvēršana **RISINĀJUMOS***)



Vizuālā
informācija par
produkta
lietojamību

Vajadzību pārveidošanas piemērs: **MUGURSOMA**

1. Paskaties, cik ļoti **somas apakšējā daļa ir saskrābāta**; tā ir neglīta
 2. Kad stāvu rindā pie kases, mēģinot atrast savu maku un **vienlaicīgi turot somu uz ceļa**, jūtos kā stārķis
 3. **Visa mana dzīve ir šajā somā**
 4. Nav nekā sliktāka par banānu, kas ir **saspiests ar mācību grāmatas stūri**
 5. Es nekad neizmantoju abas mugursomas siksnas; es to vienkārši **pārmetu pār vienu plecu**
1. **Nenodilstošs** → izturīgs materiāls apakšdaļā
 2. **Ērti turams** → rokturis somas augšdaļā
 3. **Nepieejams svešiem** → **slēdzene**
 4. **Higiēna** → atsevišķs **nodalījums** ar **necaurlaidīgu** materiālu
 5. **Dažādi pārnēsājama** – siksnu **josta/ noņemamas muguras siksnas**



#2 DEFINĒ:

Ko mēs klientam varam palīdzēt?

Plāns A: pilnveidot esošo kanisterapijas piederumu klāstu

Plāns B: rezultātu monitoringa sistēmu

Laterārās domāšanas tehnikas

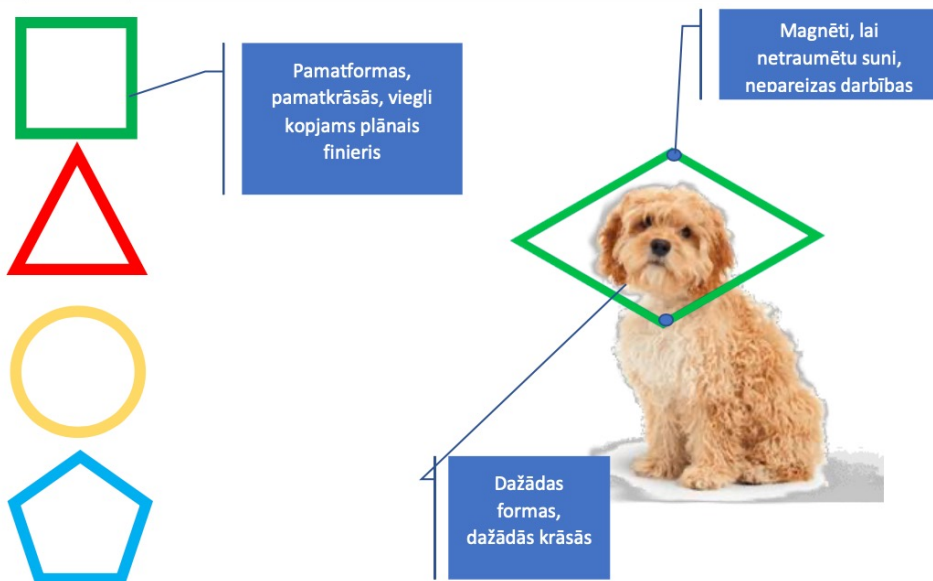
1. **Ķieģeļa metode** (diverģentā domāšana)
2. **Dubultais dimants** (dizaina domāšana)
3. **5K metode** (problēmas patiesās saknes noteikšana)
4. **Problēmu – risinājumu koks** (diverģentā domāšana)
5. **TRIZ metode** (40 dažādi principi)
6. **6-3-5 metode** («klusā» prāta vētra)
7. **«Kas ir laba KAFIJA?»** (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)



Nr.2

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.



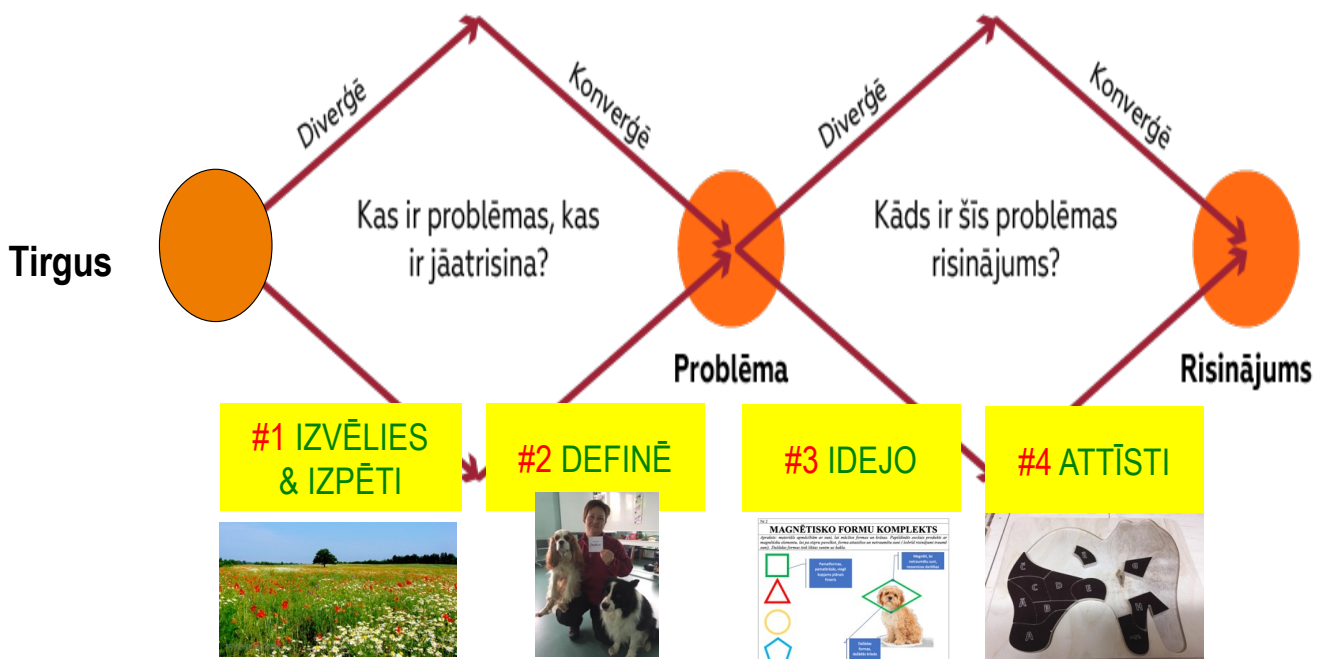
#3 IDEJO:
Ideju ģenerēšana
(28 skices)



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



Dubultais dimants (Britu Dizaina padome, 2005)



“Kafijas vingrinājums”

“Kafijas vingrinājums”

vajadzībās balstīts
risinājums

Kas ir LABS/ LABA:

- #1 melnās keramikas meistarklase
- #2 aktīva atpūta pie dabas
- #3 pārdošanas pakalpojums



#1 Nosauciet 5-6 **LABAS** kafijas **ATRIBŪTUS** (lietvārdi!)

Aromāts
Temperatūra
Garša
Krūze
Tilpums
Kompānija



#2 Salieciet tos
PRIORITĀRĀ secībā!

1. Aromāts
2. Krūze
3. Temperatūra
4. Garša
5. Kompānija
6. Tilpums



#3 Izvēlamies **VIENU** (svarīgu) atribūtu!



Aromāts
Krūze
Temperatūra
Garša
Tilpums
Kompānija

#4 RAKSTUROJIET šo atribūtu! (īpašības vārdu formā)

Estētiska

Ērti lietojama

Siltumu uzturoša

“Nenopiloša”

Stabila

Pietiekoša

#5 Kā mēs to panāksim? Kāds būs risinājums? Kam TIEŠI to veidosim?

Ērti lietojama

- > senioram?
- > dabas mīļotājam?
- > gardēdim?



Estētiska

- > radošs uzraksts
- > zīmējums
- > tematiska forma



"Nenopiloša"

- > grope piles savākšanai



Kas ir LABA kafija?

ATRIBŪTS #

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

ATRIBŪTS #

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

KĀ?

ATRIBŪTS #

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

ATRIBŪTS #

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

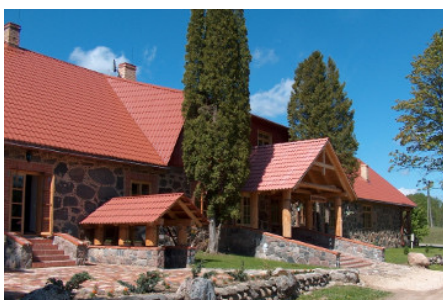
Prioritātes?

Kontroljautājumi:

- # **CIK BIEŽI** aprunājos ar saviem klientiem?
- # **KĀDS** ir mans atvērto “dežūrjautājumu” komplekts?
- # **KĀDĀS** ”kastītēs” man viņi ir salikti?
- # **KĀ** zinu, **KURŠ** mans produkts nodrošina **KĀDU** vērtību **DAŽĀDAJIEM** segmentiem?



plkst 13:00 – 15:00
ciemojamies pie Krapes
muižas Viedās kopienas



plkst 15:00 dodamies uz
pusdienām **Lobes krogā**

KO varam kopā RĪT attīstīt?



**Biznesa modeļa
restarta klubs?**



plkst 16:00 – 20:00

1 min ideju īsrūnas (kam ir)

Tematiski izaicinājumi uz 5-6 galdiem

1-2 “brīvā mikrofona” galds

1h darbs pie idejas attīstības

5min ideju “sparings”

15min ideju “iesaiņošana”

3-5min ideju īsrūnas

10min balsošana, laureāti, noslēgums

Ko no tā visa paņemsu sev līdzi?

Izaugsmes pasākums

Rīgas reģiona uzņēmējiem

SPODRĪBAS DIENAS

MANA UZŅĒMUMA

VIRTUVĒ



11. septembrī pl. 14.00 – 21.00

Kultūras centrs "Ulbrokas Pērle", Ropažu novads



12. septembrī pl. 13.00 – 20.00

Krapes muiža un "Lobes krogs", Ogres novads



Risinājumi Tava
biznesa izaicinājumiem



Jaunas zināšanas un
prasmes biznesa vadībai



BIZNESS FUNKCIONĒ, JA "VIRTUVE" IR SAKĀRTOTA!

