



Līdzfinansēta
Eiropas Savienības



Finansēta
Eiropas Savienības
NextGenerationEU



2027
Nacionālā
arhitektūras programma



Latvijas
Digitālais
Akselerators



EDIH
European
Digital Innovation
Hubs Network

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

Vai es
izskatos pēc
kāda
brīnumdara?



Inovāciju attīstība un
digitālā transformācija

uzņēmuma/ iestādes
izaugsmei

Līdzfinansēts no Eiropas Savienības projekta "Latvijas Digitālais akselerators"
DAoL, ID Nr. 101083718 un Eiropas Savienības
Atjaunošanas un noturības mehānisma ID Nr. 2.2.1.1.i.0/1/23//CFLA/002.



Līdzfinansēta
Eiropas Savienības



Finansēta
Eiropas Savienības
NextGenerationEU



2027
Nacionālā
arhitektūras programma



Latvijas
Digitālais
Akselerators



EDIH
European
Digital Innovation
Hubs Network

Inovāciju attīstība un digitālā transformācija organizācijas izaugsmei

Programma

2024.gada 21.maijā plkst 09:30 – 17:30
Zunda krastmalā 10 – 204

08:30 – 09:30	Ierašanās, reģistrācija
09:30 – 10:30	<ul style="list-style-type: none"> • Iesīdīšanās* (Epiklētā vingrinājums) • Daļiņnieku atgriezeniskā saite par "studiju darbu"
10:30 – 11:00	Transformācijas procesu pārvaldība komandā <ul style="list-style-type: none"> • Kā veidot pārmaiņas bez "pātagas" vai "burkāna"?
11:00 – 11:15	Pauze
11:15 – 11:45	Transformācijas procesu pārvaldība komandā (turpinājums) <ul style="list-style-type: none"> • Praktisks darbs daļiņnieku "studiju darba" ietvaros
11:45 – 12:45	ITIL4 jeb vērtību ķēdes pārvaldība
12:45 – 13:25	Pusdienlaiks
13:25 – 15:00	Kolektīva iesaiste organizācijas attīstībā 1.daja <ul style="list-style-type: none"> • Ieskatā sistēmiskajā domāšanā • Dizaina domāšanas metodoloģija kolektīva iesaistei • Praktisks darbs komandās
15:00 – 15:15	Pauze
15:15 – 16:45	Kolektīva iesaiste organizācijas attīstībā 2.daja <ul style="list-style-type: none"> • Platformas sadarbībai un tehnoloģiju jaunradei • Tehnoloģiskā "raidiera" formulēšana • Darbinieka "personiskais biznesa modelis" • Praktisks darbs individuāli/ komandās
16:45 – 16:55	Pauze
16:55 – 17:30	Programmas noslēgums un kurša "sertificēšana"

Mācību treniņa programma ir paredzēta, lai ieradzītu un izvērtētu nozīmīgākos virzienus organizācijas digitalizācijai un ar to saistītos ieguvumus. Tas ļaus precīzāk definēt vajadzības digitālo risinājumu izstrādātajiem un sekmīgāk īstenot ar digitalizāciju saistītos jaunievedumus, ņemot vērā kolektīva atkaimi pret pārmaiņām. Neformālā atmosfērā noliekotā pasākumā daļiņniekiem ir iespēja dzirdēt un redzēt vērtīgu pieredzi, mūsdienīgus risinājumus, kā arī paskatīties uz savu organizāciju vai struktūrvienību no cita skatu punkta.

Apmācību moderatori:

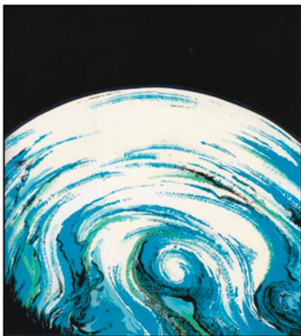
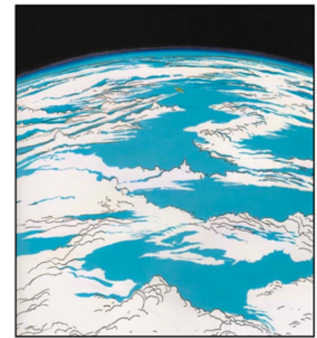
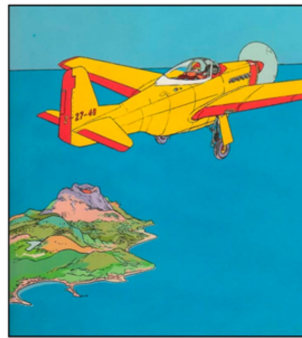
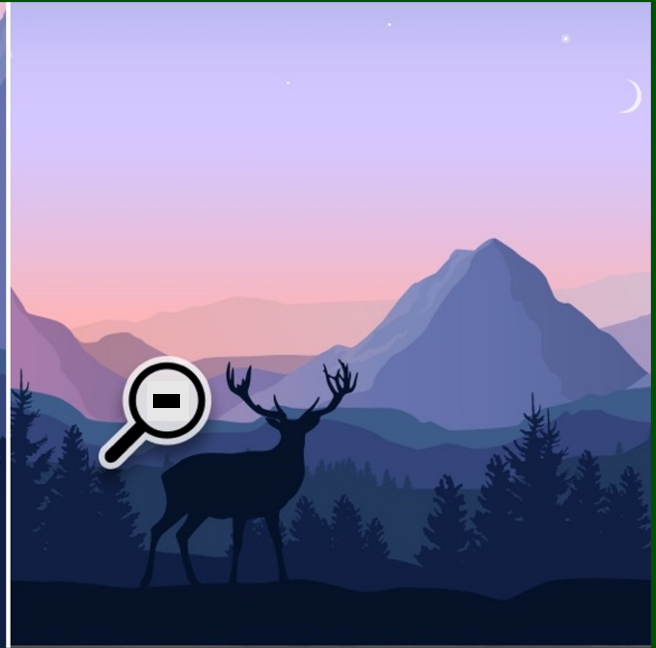
Vīta Brakovska, EDIC eksperte, RTU docente, biedrības "Zināšanu un inovācijas sabiedrība" vadītāja
Aleksandrs Lubinskis, EDIC eksperts, Cēsu Digitālā centra vadītāja vietnieks

Apmācības līdzfinansētas no Eiropas Savienības projekta "Latvijas Digitālais akselerators" DAoL, ID Nr. 101083718 un Eiropas Savienības Atjaunošanas un noturības mehānisma ID Nr. 2.2.1.1.i.0/1/23//CFLA/002

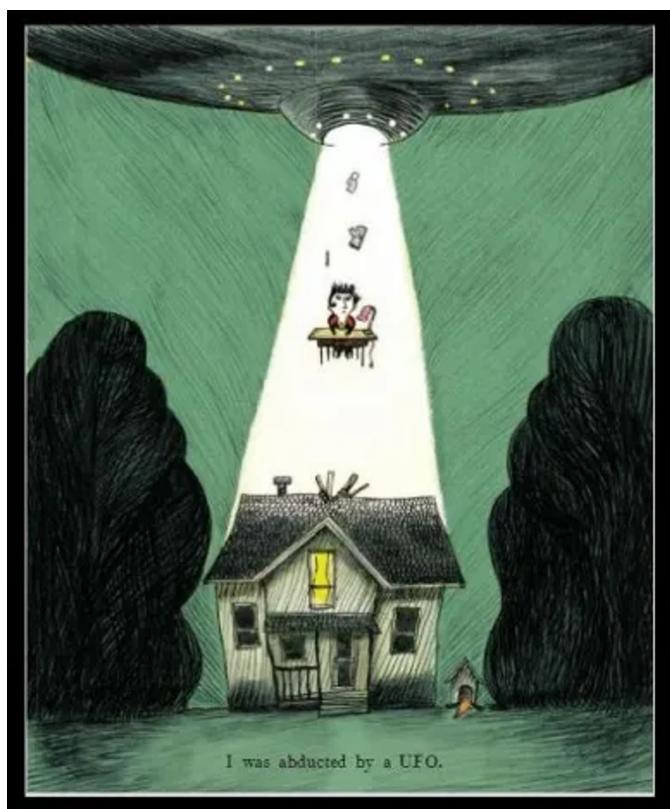


Epiktēta vingrinājums

Z O O M
ISTVAN BANYAI



- # "esmu pēdējais"
- # ko nesaproti?
- # pagaidīšu, kamēr
- # neformālie līderi
- # vizuāli/ audiāli
- # fona trokšņi



Mājas darbs

Uzdevums līdz 2.dienai

#1 Kas ir mūsu **prioritārais virziens/ risinājums pēc ŠĪS DIENAS "ceļojuma"?**

#2 **PRIORITĀRĀ risinājuma skice - uzlabotā darbības procesa shēma**
Definējam jaunus **veiktspējas rādītājus (KPI)** un definējam vēlamos **mērījumus** un ievadus/izvadus aktivitātēm

#3 **Viedoklis / idejas** no darbiniekiem, klientiem, ekspertiem, partneriem

#4 Ideju sagrupēšana:

«šeit un tagad»

«perspektīva»

«vīzija»

#5 Kādas dažādas **tehnoloģijas (saraksts)** noderētu jaunā mērķa sasniegšanai?

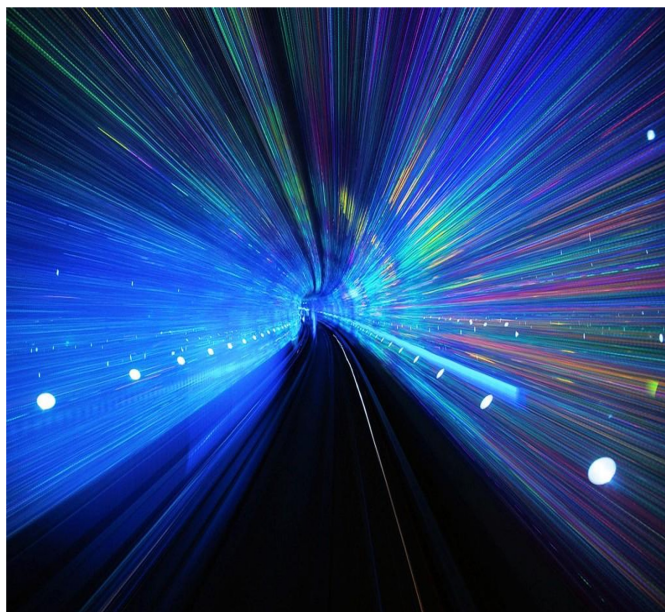
#6 **Riska faktori organizācijas IEKŠIENĒ?**

#7 Kādi **resursi** man **IR** lai to ieviestu un kas man vēl **TRŪKST?**

VUCA laikmets

pasaule ir kļuvusi ļoti mainīga un pārmaiņu ātrums aizvien pieaug

- **V**olatility – Nepastāvība
- **U**ncertainty – Nenoteiktība
- **C**omplexity – Sarežģītība
- **A**mbiguity - Neskaidrība



	+	+
HOW WELL CAN YOU PREDICT THE RESULTS OF YOUR ACTIONS?	<p>complexity</p> <p>Characteristics: The situation has many interconnected parts and variables. Some information is available or can be predicted, but the volume or nature of it can be overwhelming to process.</p> <p>Example: You are doing business in many countries, all with unique regulatory environments, tariffs, and cultural values.</p> <p>Approach: Restructure, bring on or develop specialists, and build up resources adequate to address the complexity.</p>	<p>volatility</p> <p>Characteristics: The challenge is unexpected or unstable and may be of unknown duration, but it's not necessarily hard to understand; knowledge about it is often available.</p> <p>Example: Prices fluctuate after a natural disaster takes a supplier off-line.</p> <p>Approach: Build in slack and devote resources to preparedness—for instance, stockpile inventory or overbuy talent. These steps are typically expensive; your investment should match the risk.</p>
	<p>ambiguity</p> <p>Characteristics: Causal relationships are completely unclear. No precedents exist; you face "unknown unknowns."</p> <p>Example: You decide to move into immature or emerging markets or to launch products outside your core competencies.</p> <p>Approach: Experiment. Understanding cause and effect requires generating hypotheses and testing them. Design your experiments so that lessons learned can be broadly applied.</p>	<p>uncertainty</p> <p>Characteristics: Despite a lack of other information, the event's basic cause and effect are known. Change is possible but not a given.</p> <p>Example: A competitor's pending product launch muddies the future of the business and the market.</p> <p>Approach: Invest in information—collect, interpret, and share it. This works best in conjunction with structural changes, such as adding information analysis networks, that can reduce ongoing uncertainty.</p>
HOW MUCH DO YOU KNOW ABOUT THE SITUATION?	-	+

Kas ir GRŪTĀKAIS?

Iegūt DATUS?

Pieņemt LĒMUMUS?

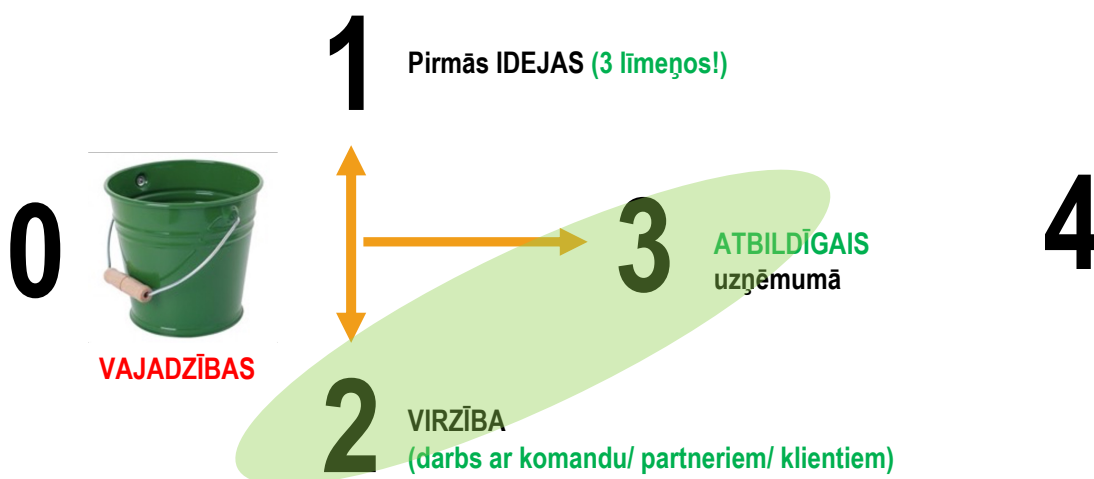
Plānot STRATĒGIJU?

Mainīt ATTIEKSMI un
UZVEDĪBU?

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



Pirmie soļi ceļā uz digitālo briedumu





Veicināt gatavību pārmaiņām - jaunai darba rutīnai

Līdz šim	“Tagad būs šādi”
izej un sameklē klientu laukumā	salīdzini vai iebraucis īstais klients
precīzi noskaidro (ko vajag)	ieskaties tablo (darba uzdevums) un saņem apstiprinājumu no klienta
aizej pēc riepiem	pirms darba “sadzen” riepas blakus telpā
gaidi, kamēr klients veic samaksu	pārbaudi tablo vai klients jau samaksājis

BURNOUT MASK

Agnis Stibe

<https://www.youtube.com/watch?v=MhVldCBE4Mw&t=245s>

Kolektīva transformācijas process

“NĒ!”

Ar 1.janvāri
es SĀKŠU..

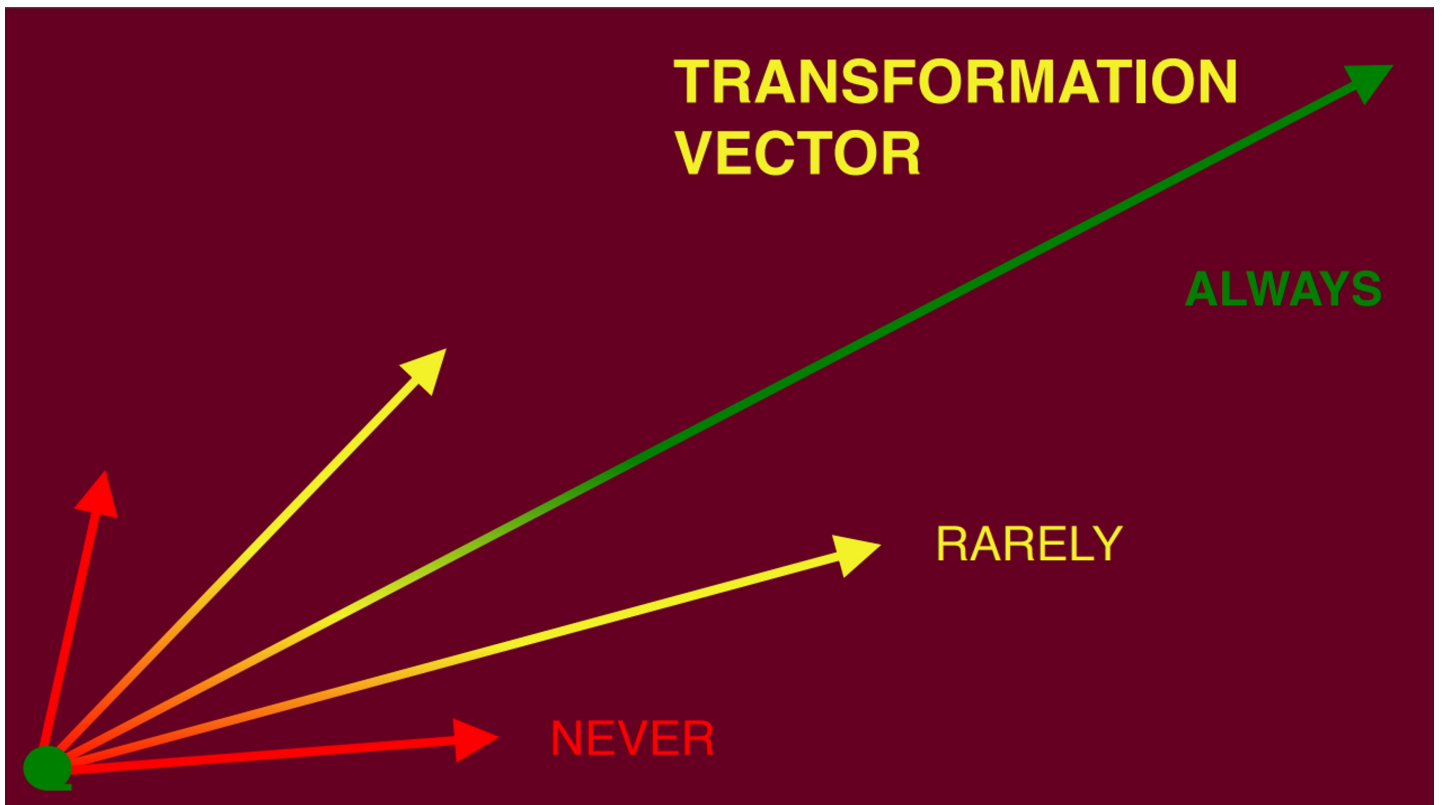
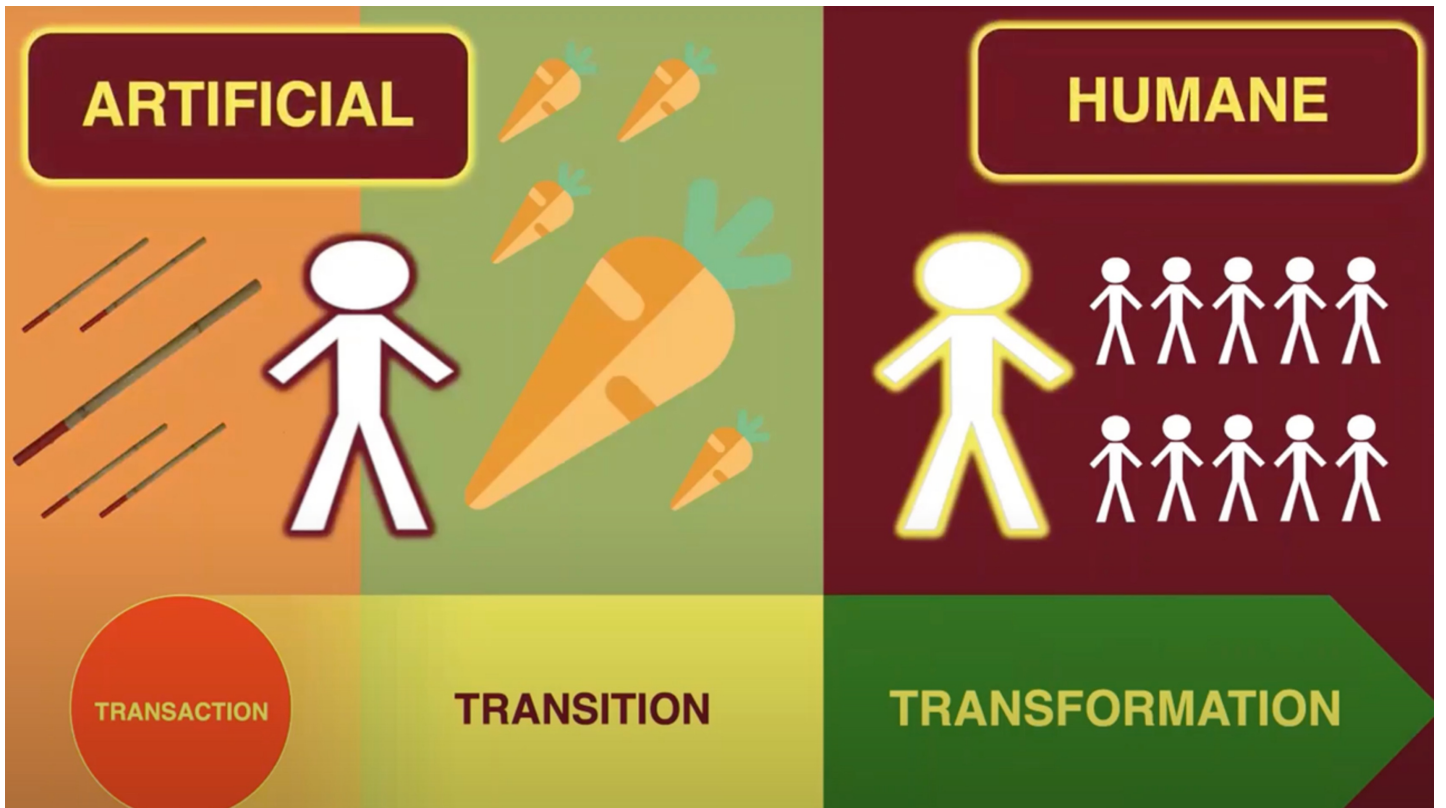
Ejam!



Prof. AGNIS STIBE



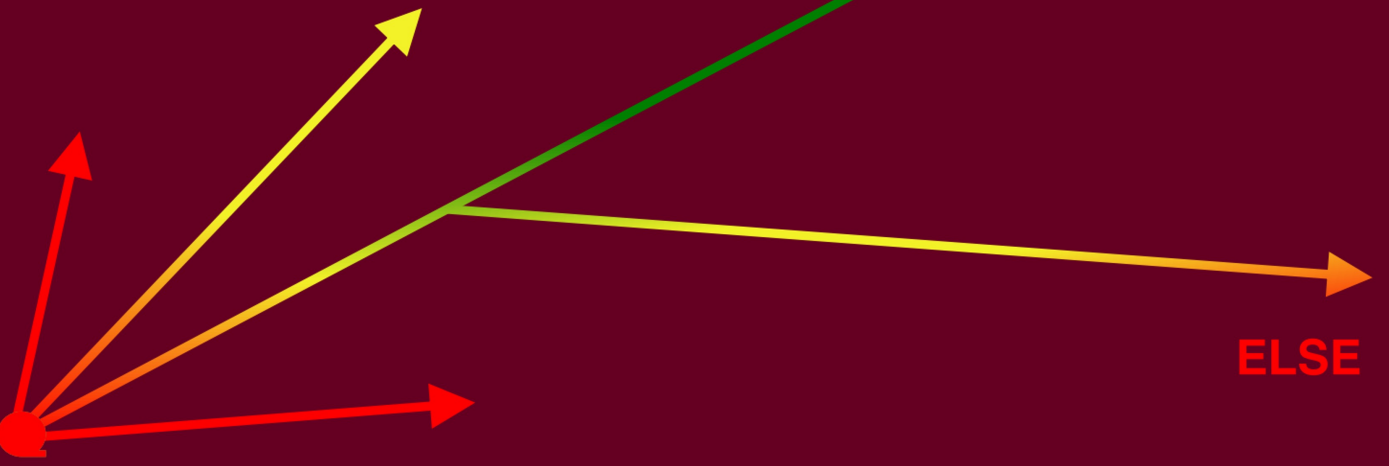
- # REDZĒT progresu
- # SVINĒT mazās uzvaras
- # SAJUST savu lomu pozitīvās pārmaiņās



TRANSFORMATION VECTOR

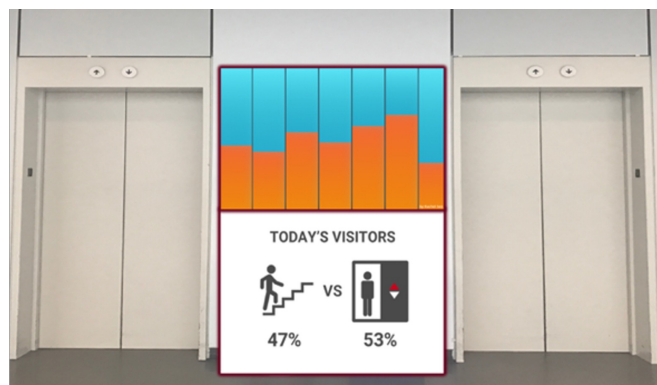
ALWAYS

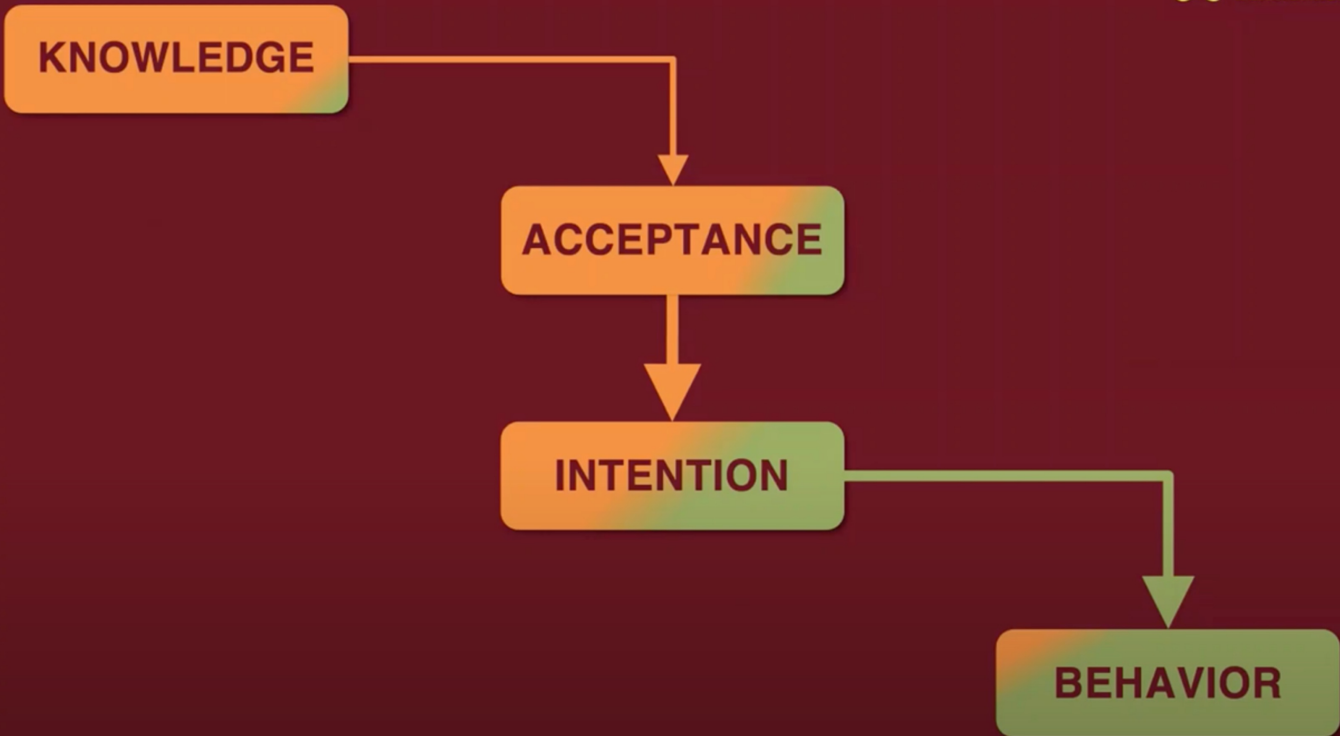
ELSE



DATI ko salīdzināt!

Vizualizācija! (redzami!)



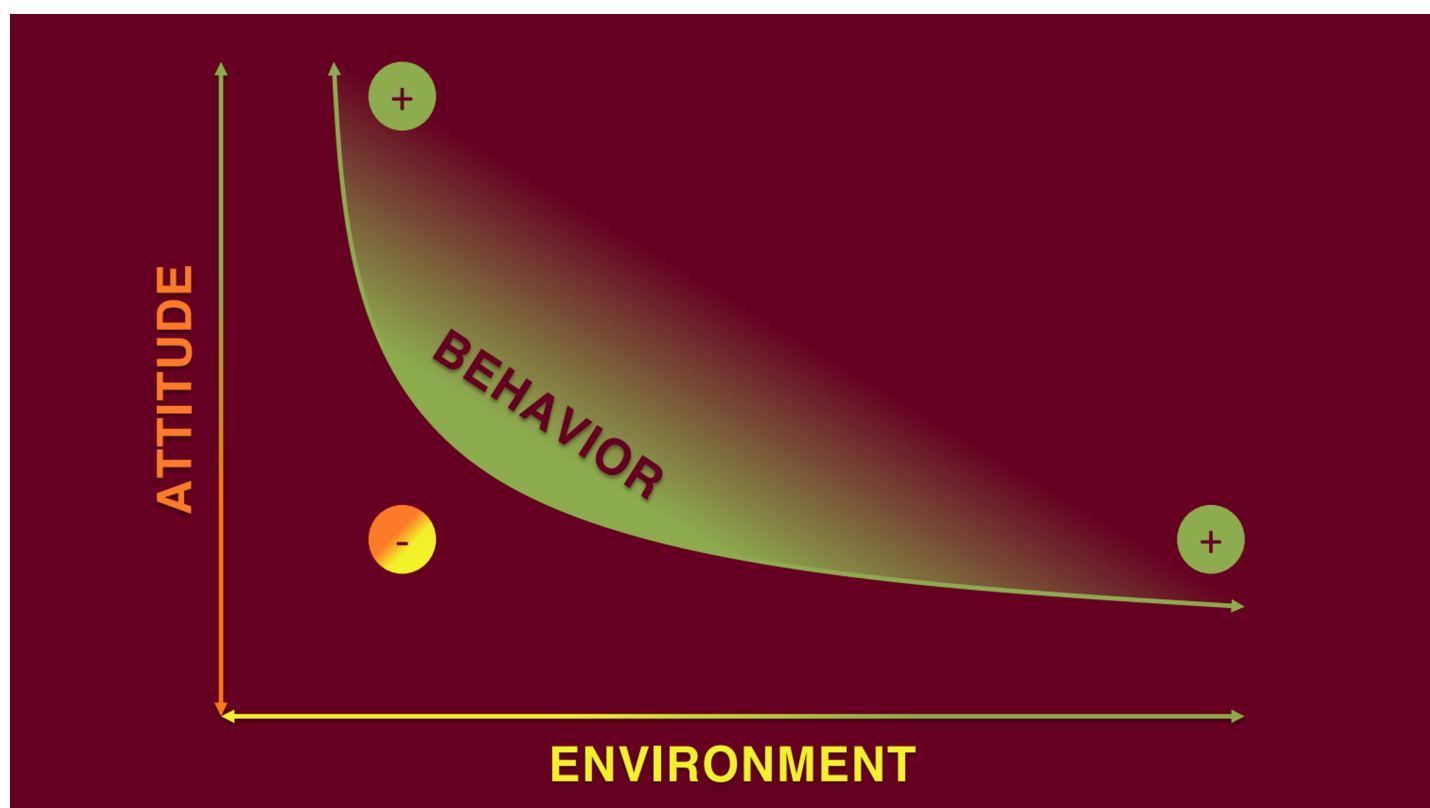


Aspekti,
kas rosina PĀRMAIŅAS

ATTIEKSME

APKĀRTĒJĀ VIDE

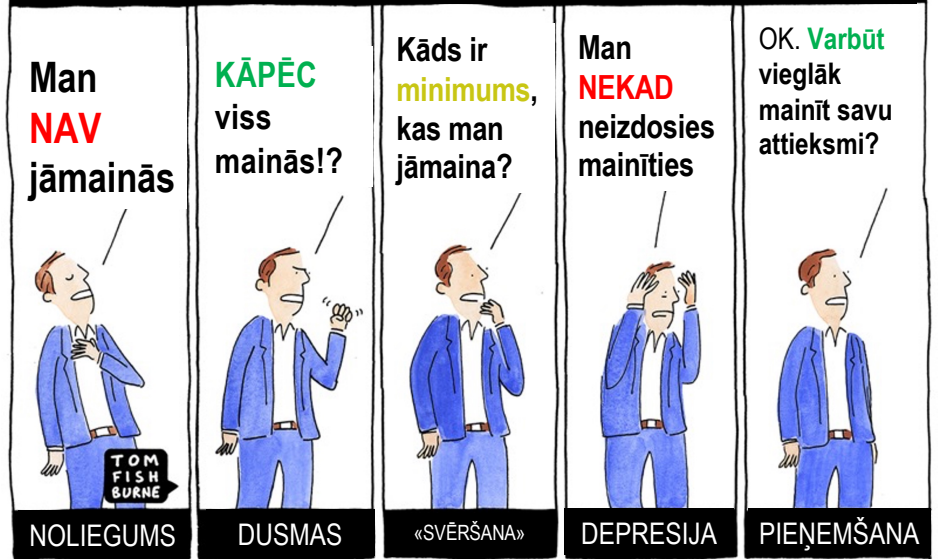
UZVEDĪBA



Attieksmes maiņa



5 posmi darbinieka attieksmes maiņai

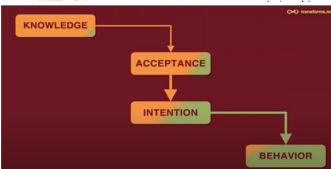
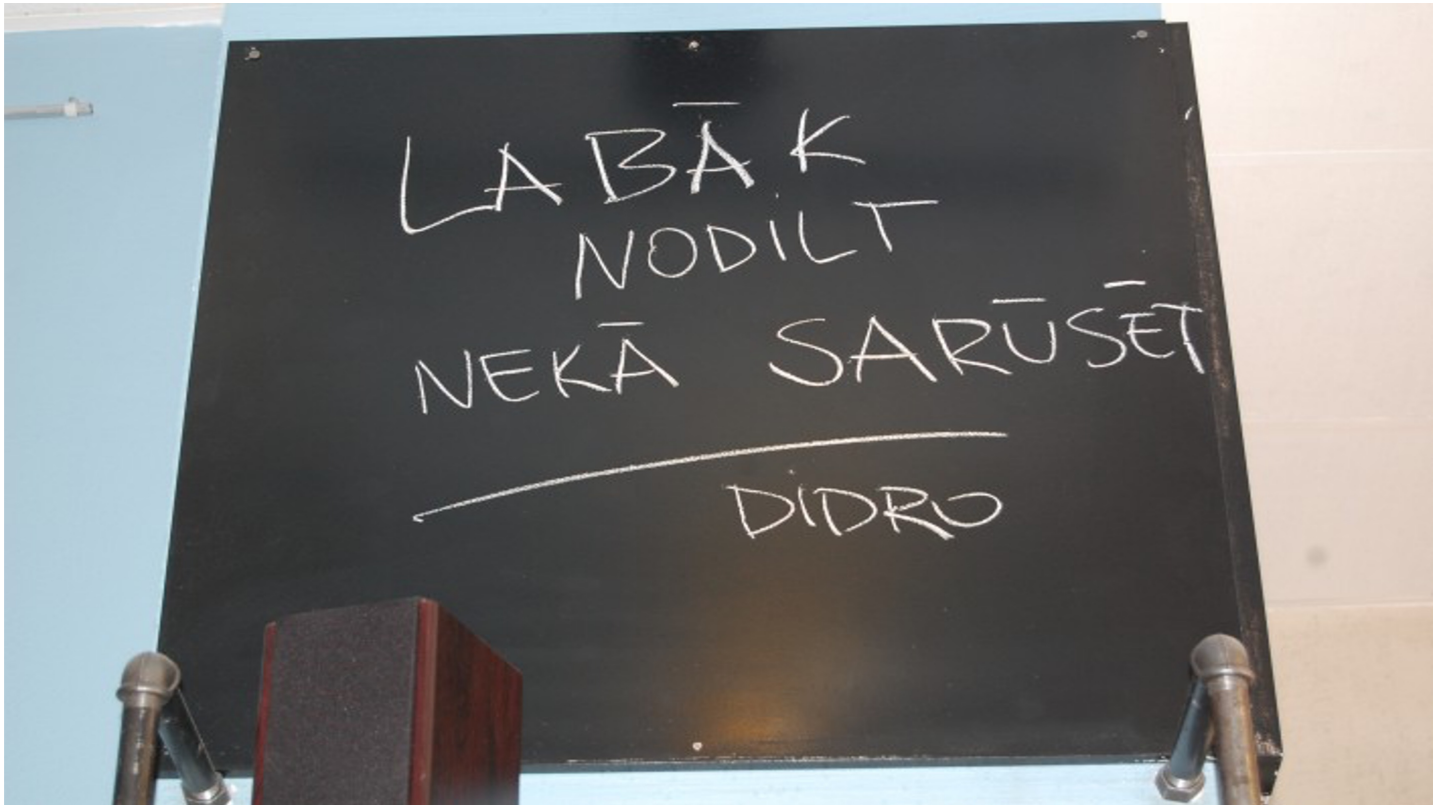


© marketoonist.com



Viens nav cīnītājs

- Meklē degošas acis un karognesējus uzņēmumā
- Dod viņiem iespēju ierosināt, eksperimentēt
- Dod laiku kurā eksperimentēt
- Meklē iespējas kā ļaut mācīties



Kolektīva transformācija

Kādā **projektā/ jautājumā** jāmaina (dažu vai vairums) darbinieku attieksme?

Kāda **izglītojoša informācija** ietekmētu darbinieku attieksmi? (bez «pātagas» / burkāna)

Kā šo informāciju padarīsim **vizuālu un pieejamu**? Kur to izvietosim? Cik regulāri atjaunosim? Kas to palīdzēs veikt?

Kādus **indikatorus** izmantosim, lai demonstrētu pārmaiņas? Kā iegūsim šos datus?

Kā atzīmēsim «**mazās uzvaras**»?

Platformas tehnoloģiju jaunradei un attīstībai

Mazbudžeta risinājumi -
«nolaidiet latiņu, lai sāktu
darīt un eksperimentēt»

Pacelt & nolaist

Nolaidiet latiņu, lai sāktu darīt un eksperimentēt.

Paaugstiniet latiņu domāšanai un redzeslaukam.



Apple

Hewlett Packard

Amazon

Google

Walt Disney Co.

Mattel



HAKATONS

Kas ir hakatons?



Pasākums, kur pulcējas **soft- un hardware guru, dizaineri, biznesa prāti** un citu kompetenču cilvēki, lai **48h laikā** no idejas izveidotu funkcionējošu prototipu.

A hackathon = hacking + marathon

TechChill Official Side-event

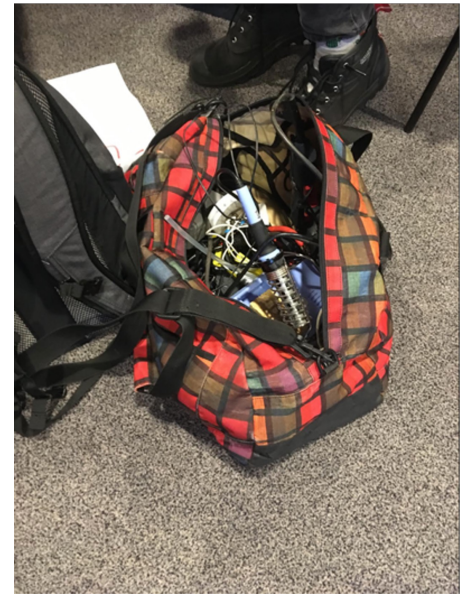
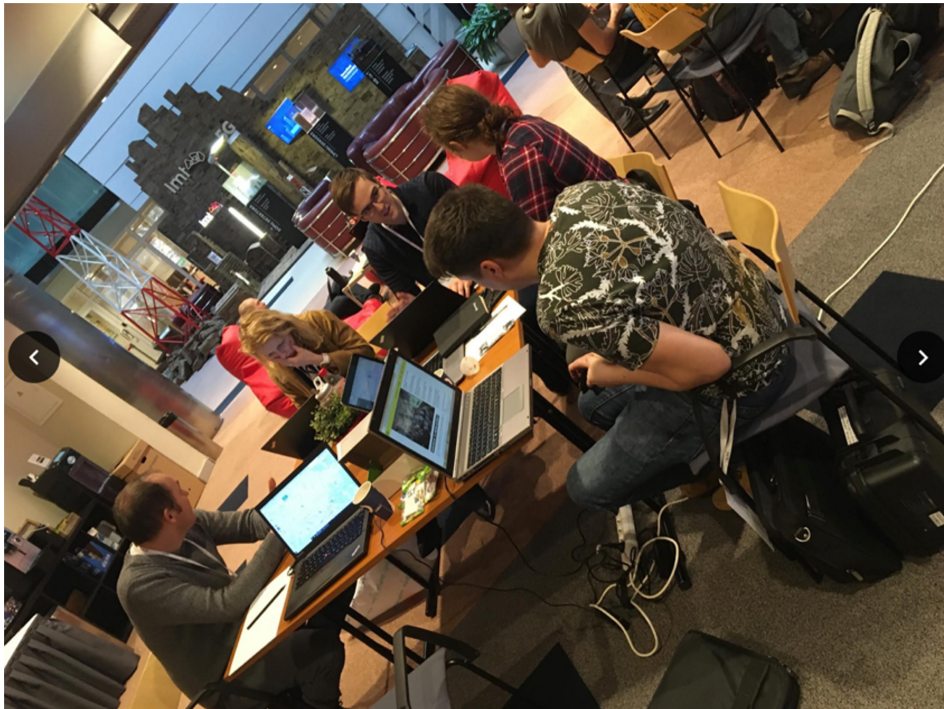
LMT IoT Hackathon

February 18-19

Brought to you by

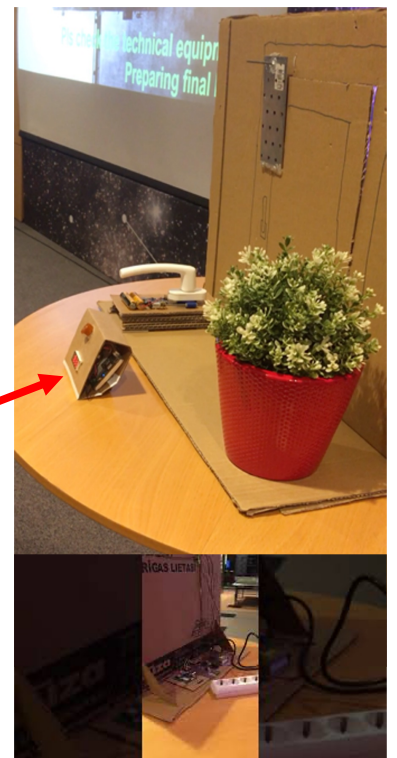
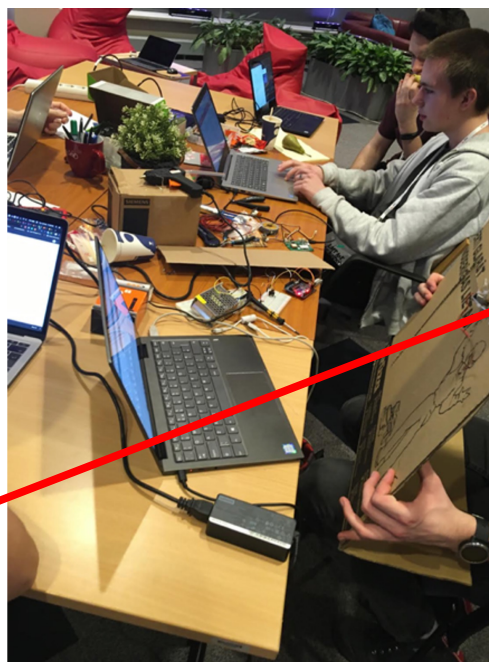
lmt 





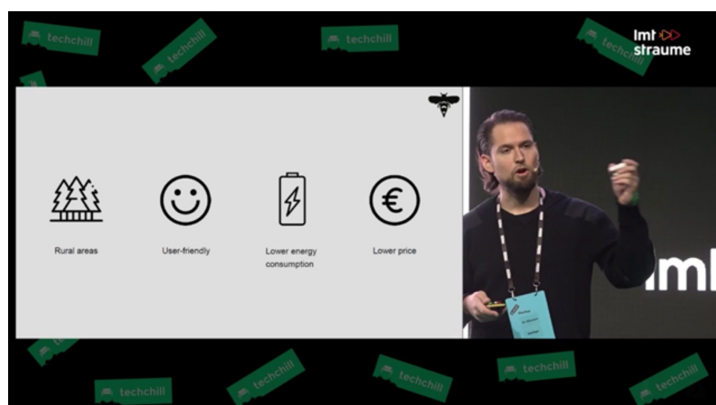
LMT IoT Hackathon

“VentWin”
automātiska ventilācija
gaisa kvalitātes
kontrolei iekštelpās





“**Bee Sage**” - monitoringa rīks seko bišu dravas veselībai, pamana nelūgtus viesus – divkājainus, četrkājainus vai spārnotus, nosaka, kad ienākusies raža.



“**Trash Ninja**” - informācijas panelis ar uzkrātiem datiem efektīvai atkritumu tvertņu iztukšošanai

“**IoT Agro**” - reāllaika risinājums lauksaimniekiem laikapstākļu un vides monitoringam, izmantojot nelielu skaitu izmaksu efektīvu sensoru.

“**Interlinked**” - rīks ugunsdzēsēju vadītājiem darbinieku stresa līmeņa noteikšanai objektā un reāllaika korekcijām glābšanas plānā

“**Bee Sage**” - monitoringa rīks seko bišu dravas veselībai

“**VentWin**” – ventilācijas automatizācija gaisa kvalitātes kontrolei iekštelpās

Priekšnoteikumi sekmīgai sadarbībai ar talantīgiem *techniskiem* prātiem:

Esi **atsaucīgs** un **pieejams** 24h

Ja kontaktpersona ir Tavs darbinieks – uz viņu attiecas **tas pats!**

“Neierāmē” komandu – neformulē “tehnisko speceni”

Dalies ar savas **organizācijas mērķiem** – **KO** (kādu rezultātu) vēlies panākt!

Neuztver studentus kā “lētu ārpakalpojumu”. Viņi paši grib izdomāt – **KĀ!**

Piemēram:

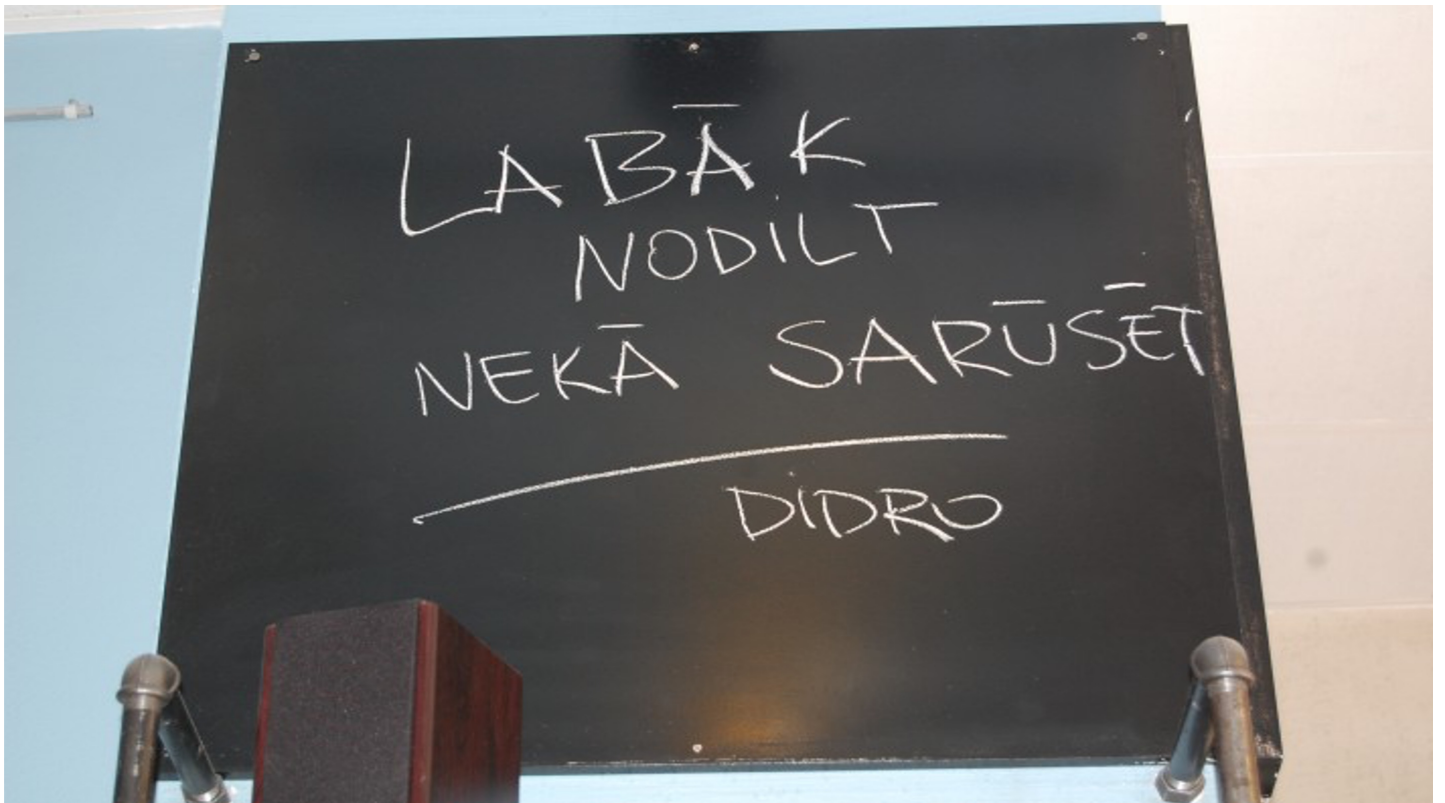
→ gaisa kvalitātes nodrošināšana iekštelpās (**rokturis**)

→ bišu saimes veselības monitorings (**sensori**)

→ reāllaika vides apstākļu monitorings (**meteostacija**)

Esi **pacietīgs** un spēk **KLAUSĪTIES** –

tad starp pelavām atradīsi mazbudžeta “zelta graudus” uzlabojumiem!





“Darba uzdevuma formulēšana”

Pārskatiet identificētās vajadzības!

Izvēlieties **VIENU** (tehnoloģisko), kurai definēsiet darba uzdevumu!

KO (kādus uzlabojumus) vēlaties panākt?

NB! VAJADZĪBA nevis tehniskā specifikācija!

Piemēram:

→ gaisa kvalitātes nodrošināšana iekštelpās (**rokturis**)

→ bišu saimes veselības monitorings (**sensori**)

→ reāllaika vides apstākļu monitorings (**meteostacija**)



“Mana **ĪSRUNA** hakatonā” (90sek)

KAS mēs esam un **KO** darām?

VAJADZĪBA, ar ko šobrīd sastopos!

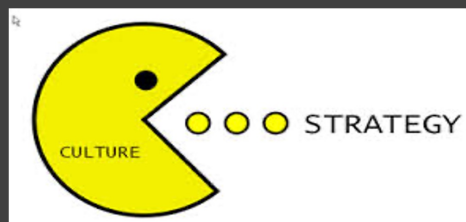
KĀPĒC mums tas ir svarīgi?
(kas no tā «cieš»?)

KĀDUS uzlabojumus vēlamies?
(risinājuma efekts)

AR KO būšu interesants **KĀ PARTNERIS** komandai?



Uzņēmuma iekšējā inovācijas kultūra



domāšanas un
uzvedības kultūra

COMEDIA

futurecitygame

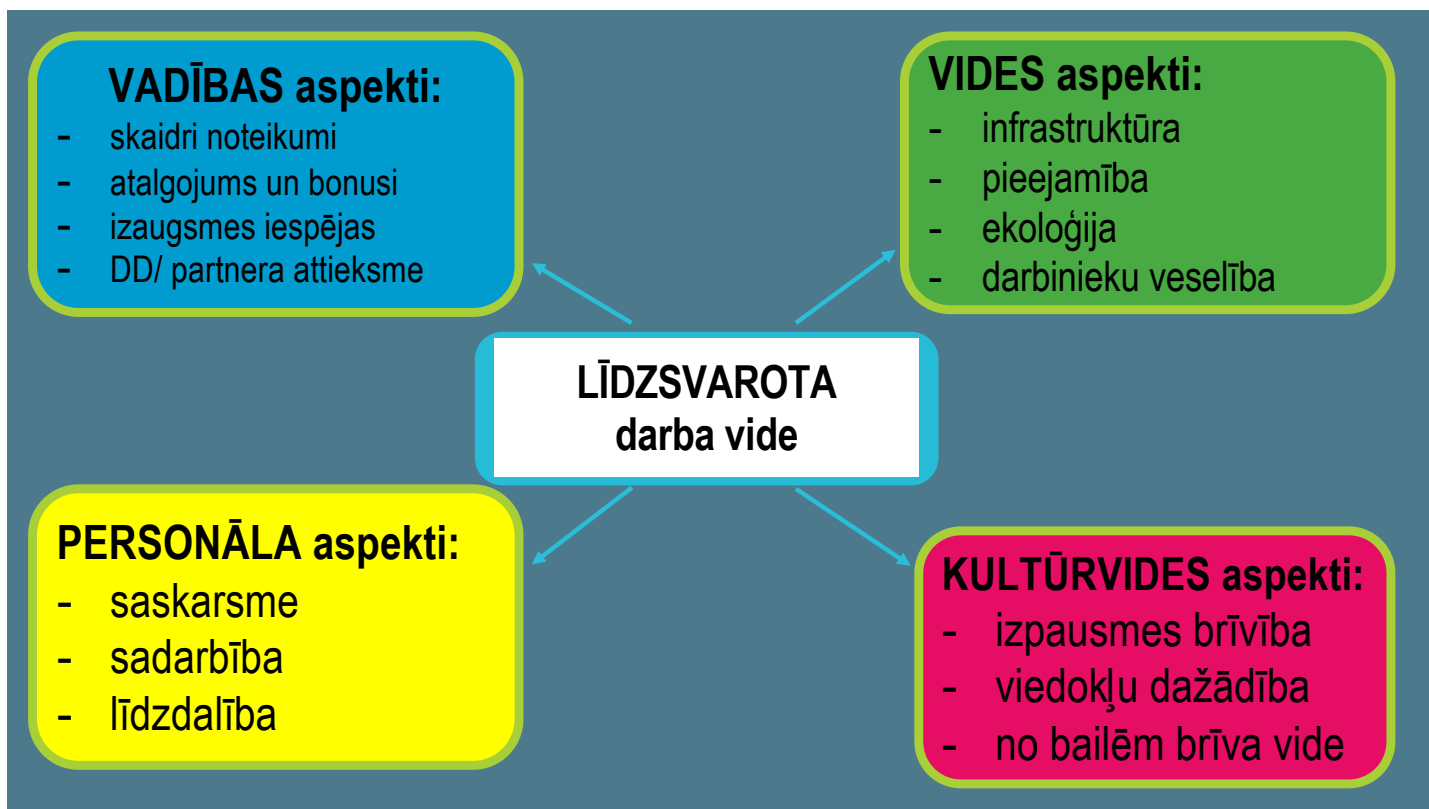
WORK **wf**
FOUNDATION



BRITISH
COUNCIL

Metodoloģijas «turētājs» – Britu padome

- Britu padomes “atbildes reakcija”: projekts “Radošās pilsētas”
- 15 Eiropas valstis + līdzīgas aktivitātes Austrumu Āzijā, Ķīnā
- Projektu izstrādājuši pilsētplānošanā atzīti eksperti un organizācijas (Comedia, NESTA, Work Foundation un citas)



Vienkārša aktivitāte:
 “3 akmeņi manās kabatās”

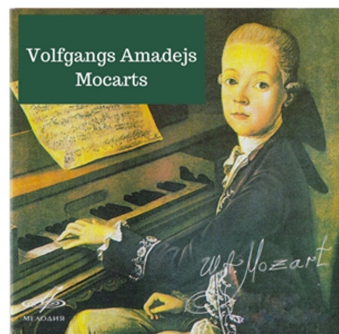


Kādas iestādes pieredze:
 “Ideālā darba kolēģa meklējumos”



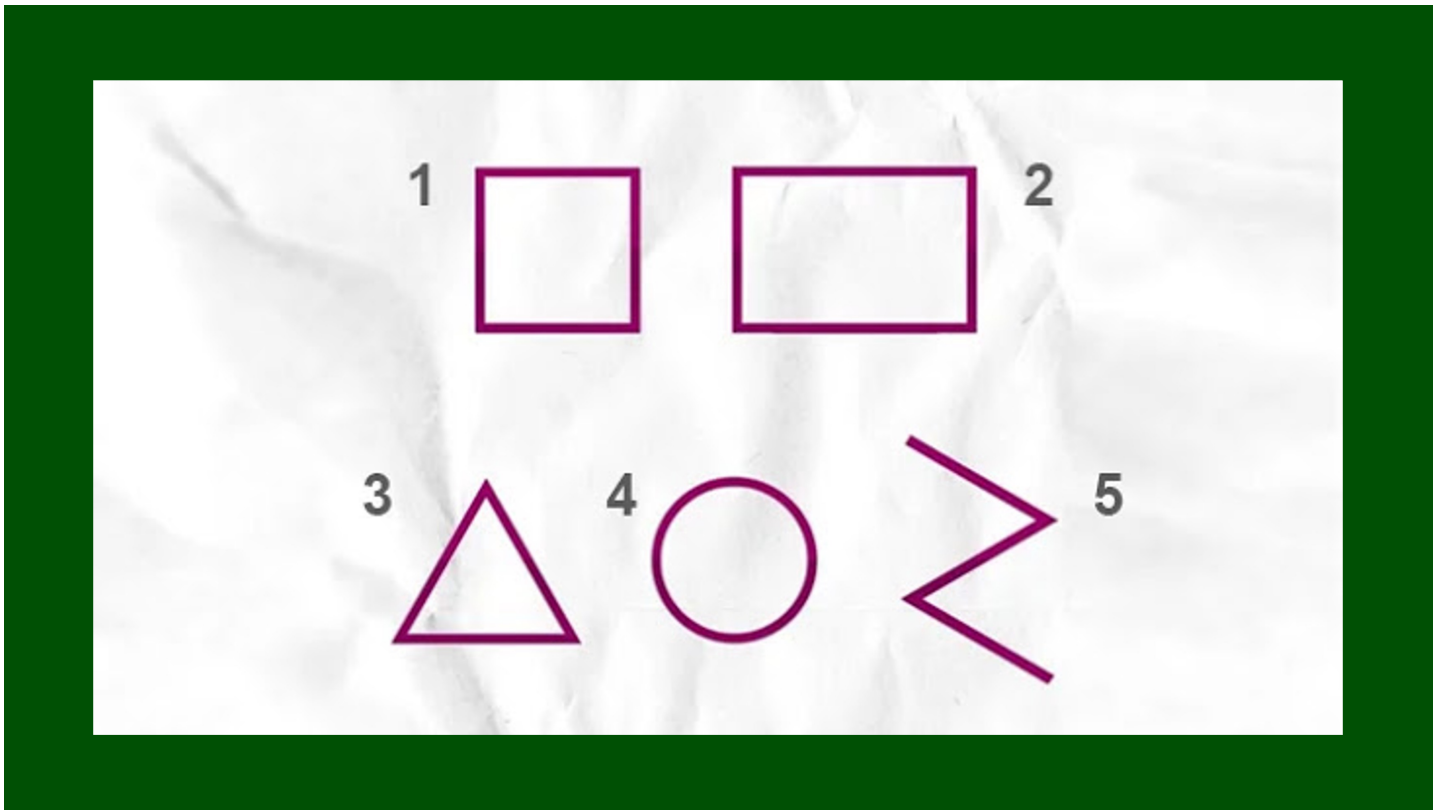
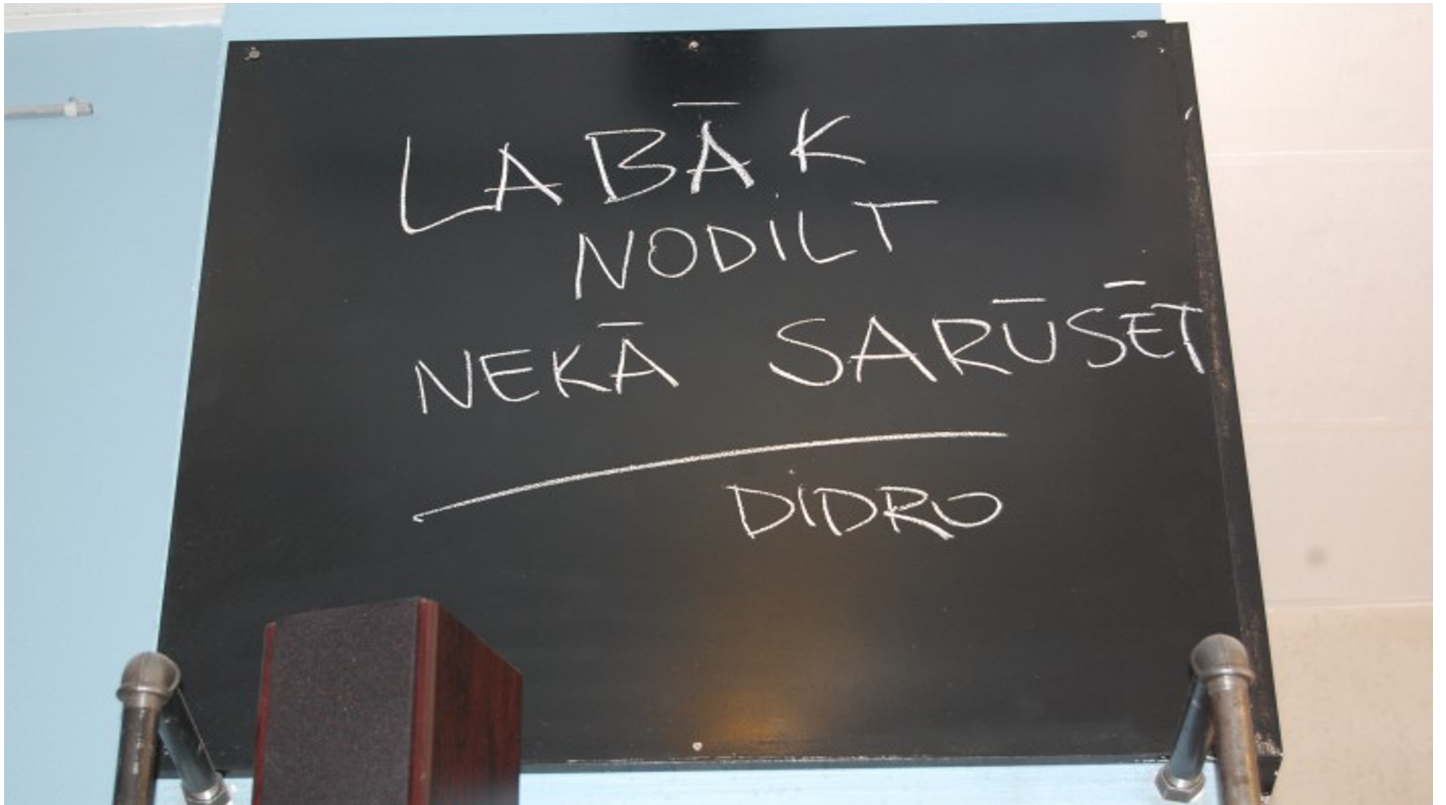
AUTISMA SKARTIE

DAŽKĀRT AUTISMS IET ROKU ROKĀ AR
GENIALITĀTI KĀDĀ JOMĀ.



Pirms tam man nekad nebija
ienācis prātā, ka..





Ar kādiem **IEKŠĒJIEM** izaicinājumiem organizācijas **VIDĒ** sastopamies kontekstā ar pārmaiņu vadību?



VADĪBA: skaidra «lietu kārtība», stabilitāte, attiecības ar vadību



PERSONĀLS: mijiedarbība, saskarsme, sadarbība



KULTŪRVIDE: no bailēm brīva vide, vieta jaunradei, uzvedības normas



VIDE: infrastruktūra, pieejamība, ekoloģija, veselība, ilgtspēja

Darba vides aspekti – **TAGADNE**

Kā mūsu **DARBA** vide izskatās **ŠOBRĪD?**



Vadība



Personāls



Kultūrvide

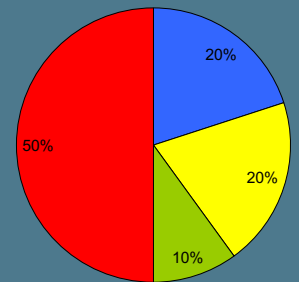


Vide

Idejas

Nāciet klajā ar **10 idejām**, kā veicināt PRODUKTĪVĀKU darba vidi!

1. Jūsu 10 idejām jāsakrīt ar **3.soli** komandas izvēlēto **NĀKOTNES** vīziju!
3. Fiksējiet idejas **KATRU ATSEVIŠĶI** un **IELIECIET** «bankā»
4. **TIKAI** ideju konceptuālie nosaukumi!
5. **IMPULSS** jaunām idejām – izaicinājumi!



Piemērs (ŠOBRĪD = **10** idejas BEZ detalizācijas!) **LĪDZ ~ plkst ..**



VADĪBA

Rīta rituāls (kāds?)
Mērķu progresa VIZUALIZĀCIJA



PERSONĀLS

Komplimentu kultūra
20% no laika – sadarbībai



KULTŪRVIDE

«Brīvais mikrofons»
«Ideju siena» bez aizspriedumiem



VIDE

Datu analītika: cik % ejam uz darbu ar kājām?
Pašorganizēta vingrošana 15 min



”Iespēju filtrs”

Sadaliet idejas 3 kategorijās:



praktiskas (“šeit un tagad”)

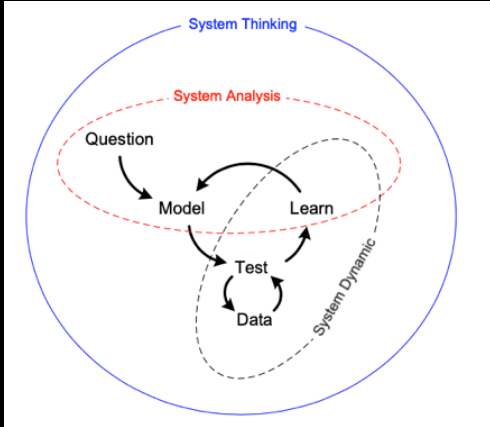
perspektīvas (vid.terminš)

futūristiskas (vīzija)

«Šeit un tagad»	«Vidējais termiņš»	«Vīzija»

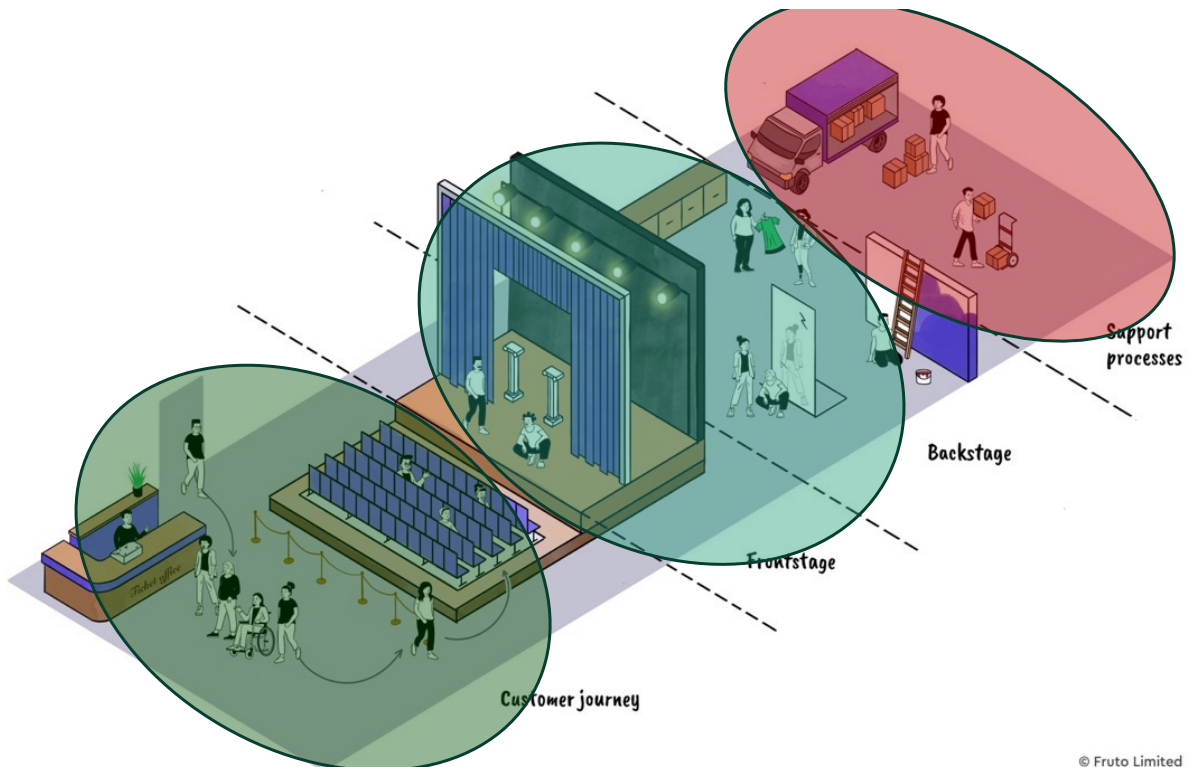
Laiks: 2 min

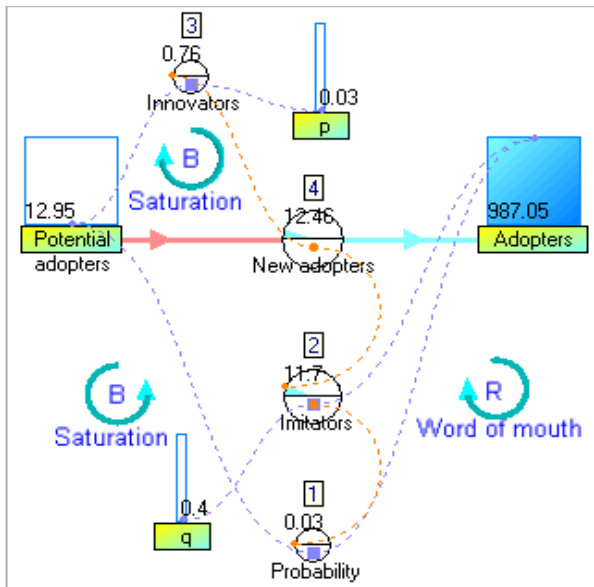




Sistēmiskā domāšana

Datos balstīti pierādījumi
par cilvēka uzvedības motīviem





Šīs dienas **problēmas** ir vakardienas **risinājumi**

Mūsu tagadni un nākotni ietekmē **pagātnes rīcība** un **attieksme**

Sistēmiskās domāšanas arhetips



Pieauguma robežas

Limit to Growth

“Nekas nav nemainīgi mūžīgs”

Sistēmiskās domāšanas arhetips



Koplietošanas tragēdija

Tragedy of the Commons

Fona trokšņi,
kas **traucē** sasniegt mērķi

Cīņa ar vējdzirnavām

atrast **PAREIZO**
spēka pielikšanas punktu



“Ārējā ienaidnieka nav”



Nav ārējo ienaidnieku
cik tālu sniedzas mana atbildība notiekošajā?



IDEJA: valsts pārvaldes
darbinieku ikgadējā kampaņa

NOBAUDI IERĒDŅA KAFIJU!

Valsts iestādes darbinieku
veidots logo un “mazbudžeta atribūtika”



“Mazākums ietekmē vairākumu”



“Cietumnieka dilemma”



Prisoners' dilemma

		prisoner B	
		confess	remain silent
prisoner A	confess	 5 years 5 years	 0 year 20 years
	remain silent	 20 years 0 year	 1 year 1 year

Sistēmiskā domāšana: 8 no 11 pazīmēm

VIEGLS risinājums parasti liek atgriezties **SĀKUMPUNKTĀ**

Ātrāk ir **LĒNĀK!**

"nogrūst" kolēģim pusgatavu risinājumu

Jo stiprāks **SPIEDIENS** tiek izdarīts uz sistēmu, jo stiprāk tā spiež pretī

"brīvie radikāļi" nepakļaujas "burkāna" vai "pātagas" ietekmei

Ziloņa sadalīšana uz pusēm nerada 2 ziloņus

Uzvedība paliek labāka pirms pasliktinās

Nepārdomāta *bonusu* sistēma

Sistēmiskā domāšana: 8 no 11 pazīmēm

Mazas izmaiņas var radīt lielus rezultātus, taču šīs izmaiņas var būt **GRŪTI** ieraugāmas

"Apskaut vīramāti"

Īstermiņa (!) risinājums var būt sliktāks par pašu "drāmu"

Alkohols kā «īstermiņa zāles» (problēmu pārņemšana darbs – mājas – darbs)

Cēloņi un sekas atrodas tālu viens no otra gan laikā, gan telpā

kāpēc jāizglīto Āfrikas sievietes

"Vai nu – vai nu" izvēle

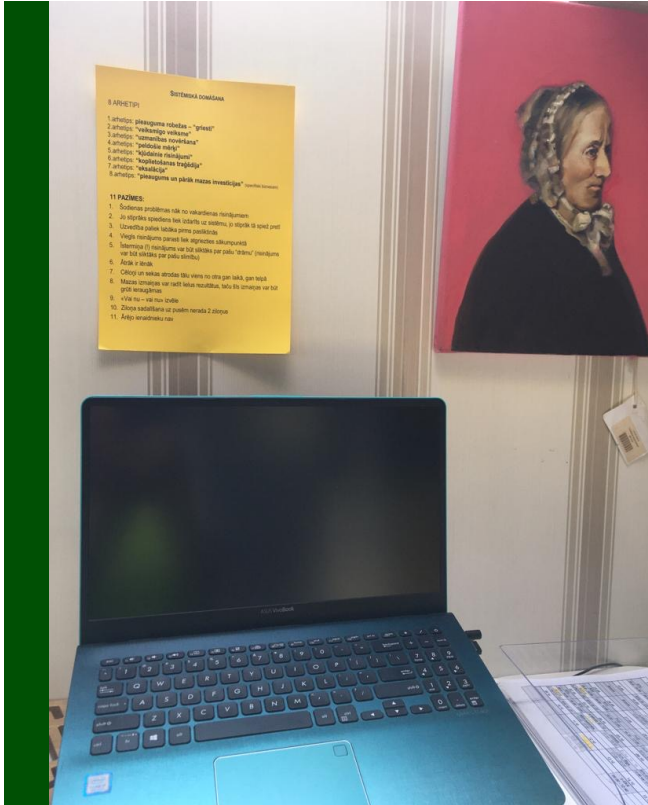
kategoriskums neatstāj vietu kompromisam

Priekšnosacījumi sistēmas ilgtspējai

 <p>Mijiedarbība/ tīklošanās</p>	 <p>Cēloņi un sekas</p>	 <p>Kopīgota jauda</p>
 <p>Izglītošana/ “Lielā bilde”</p>	 <p>Kolektīvs kā sistēma</p>	 <p>Sadarbības vizualizācija</p>



Profesore Andra Blumberga par sistēmisko domāšanu



SISTĒMISKĀ DOMĀŠANA

8 ARHETIPI

- 1.arhetips: **pieauguma robežas – “griesti”**
- 2.arhetips: **“veiksmīgo veiksmu”**
- 3.arhetips: **“uzmanības novēršana”**
- 4.arhetips: **“peldošie mērķi”**
- 5.arhetips: **“kļūdainie risinājumi”**
- 6.arhetips: **“koplietošanas traģēdija”**
- 7.arhetips: **“eksalācija”**
- 8.arhetips: **“pieaugums un pārāk mazas investīcijas”** (specifiski biznesam)

11 PAZĪMES:

1. Šodienas problēmas nāk no vakardienas risinājumiem
2. Jo stiprāks spiediens tiek izdarīts uz sistēmu, jo stiprāk tā spiež pretī
3. Uzvedība paliek labāka pirms pasliktinās
4. Vieglis risinājums parasti liek atgriezties sākumpunktā
5. Īstermiņa (!) risinājums var būt sliktāks par pašu “drāmu” (risinājums var būt sliktāks par pašu slimību)
6. Ātrāk ir lēnāk
7. Cēloņi un sekas atrodas tālu viens no otra gan laikā, gan telpā
8. Mazas izmaiņas var radīt lielus rezultātus, taču šīs izmaiņas var būt grūti ieraugāmas
9. «Vai nu – vai nu» izvēle
10. Zilona sadalīšana uz pusēm nerada 2 zilonus
11. Ārējo ienaidnieku nav

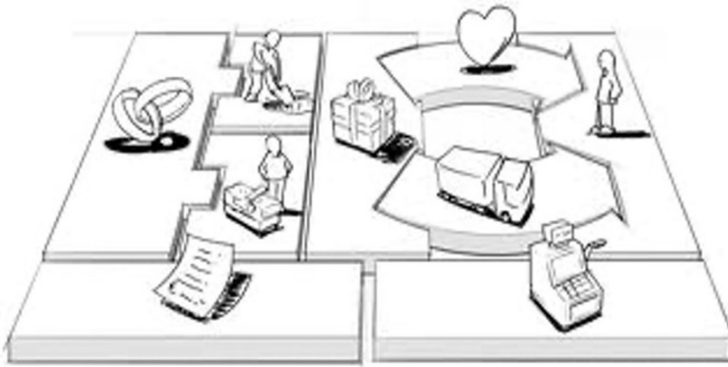


Personiskās ilgtspējas modelis man kā

algotam darbiniekam

Personīgais biznesa modelis

Galvenās raksturiezīmes:

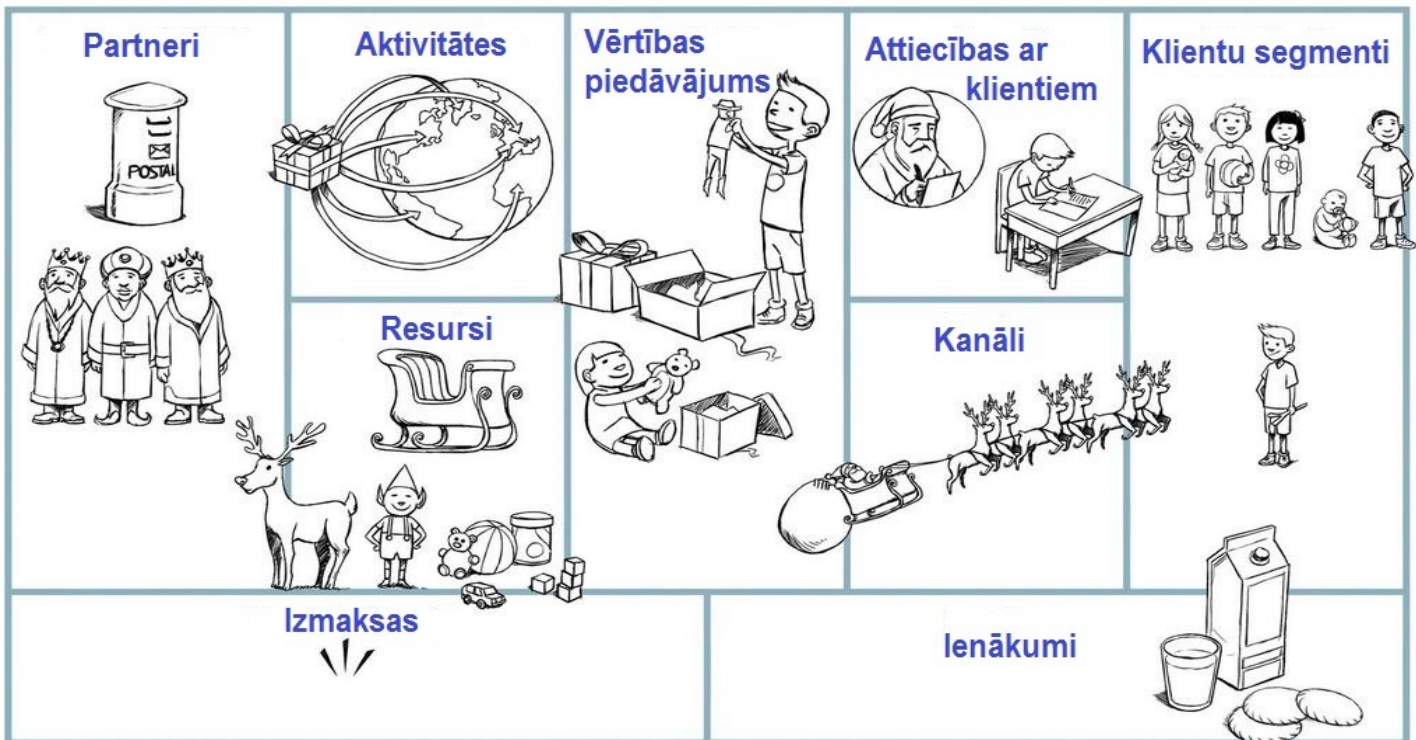


- A4
- 9
- ?
- 1-2-3

Biznesa modelis

- Apraksta un vizualizē darbības stratēģiju
- Kā ilgstoši piedāvāt vērtību savam DD?
- ! Esmu sasniedzis «griestus» un VAI man šeit vēl ir izaugsmes iespējas?
- Vienas jomas speciālistiem var būt **DAŽĀDI** personīgie biznesa modeļi!





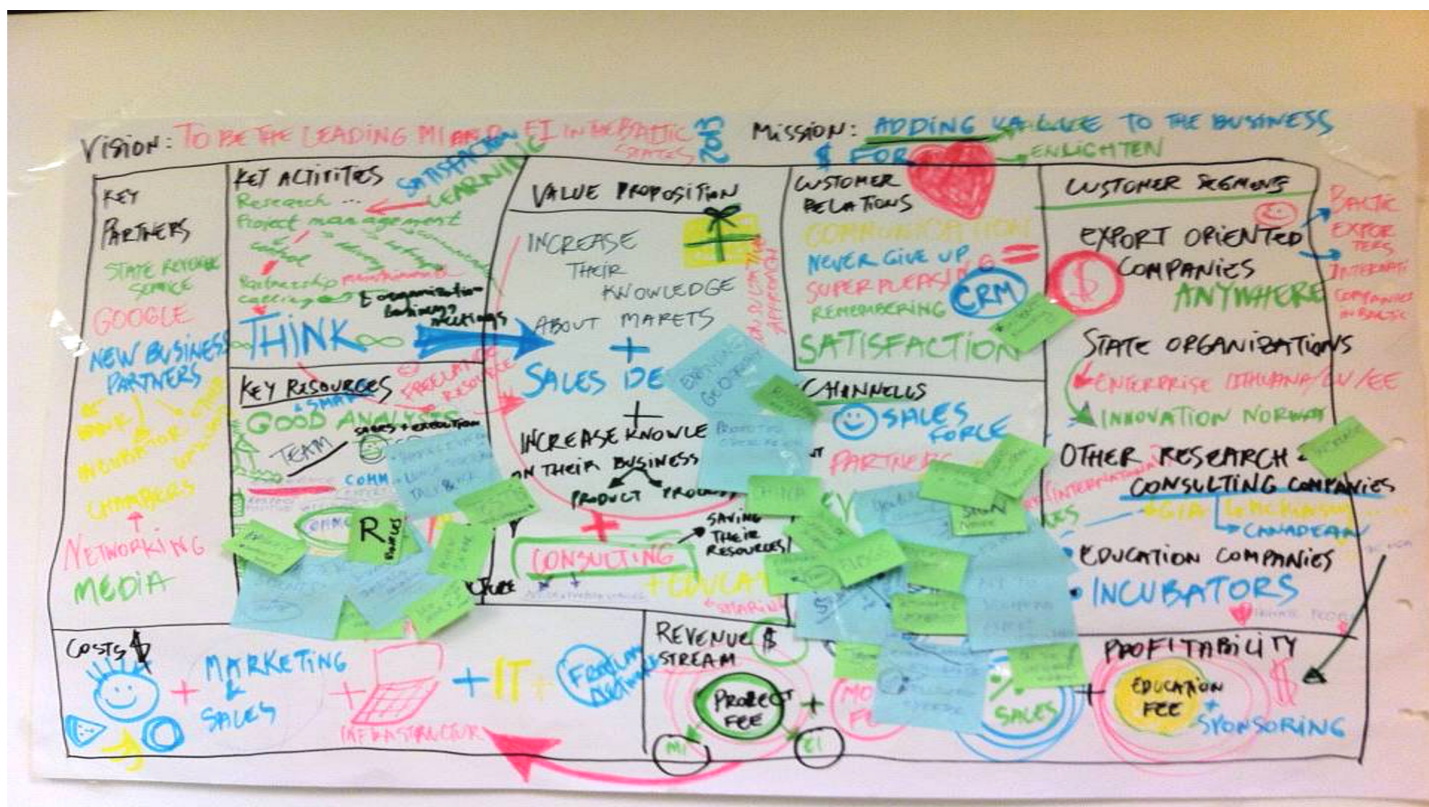
Una Explicación Visual de  SinPalabras © 2011

KO ar to visu darīt?



Ar ko **KOPĀ**?

- # savā kolektīvā
- # ar domubiedriem
- # ar ārējiem ekspertiem
- # paziņu lokā



Kā stiprināt savu vērtību darba vidē?

Atbildes uz vēl neuzdotiem jautājumiem

Netveramo lietu vizualizācija

Stabilitāte/ pamats zem kājām

Nākotnes risku mazināšana

Nelabvēlīgas vides mazināšana

#1: KAS IR MANS «KLIENTS»?

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

Klients – tas, kurš **MAKSĀ**
Tas, kas **NEMAKSĀ**, tas pats kļūst par..

“ZINI SAVU KLIENTU!”

- kas tam ir svarīgs? (vērtības)
- no kā baidās? (riski)
- kādas ir prioritātes/ drāmas?
- KĀ pieņem lēmumus? (fakti? loģika? emocijas?)
- kādās autoritātēs ieklausās?

89

#2: VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

Kas būs «klienta» IEGUVUMS?

PAR KO viņš **PRIMĀRI AR PRIEKU** maksā?

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



→ **VEIKTSPĒJA:** pieejams, operatīvs, ērts

Piedāvāju **DROŠĪBAS** sajūtu

Esmu **B un C** plānu cilvēks (*par visu padomāts*)

Nodrošinu **atzinību/ statusu/ tēlu/ zīmolu**

Personalizēta pieeja (elastīgums)

Mana **ATTIEKSME** (risinājumi pēc būtības)

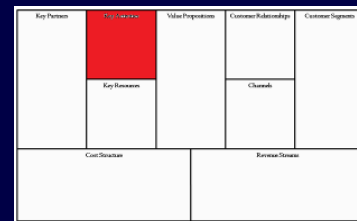
Novitāte, radošums

Mana «**CENA**»

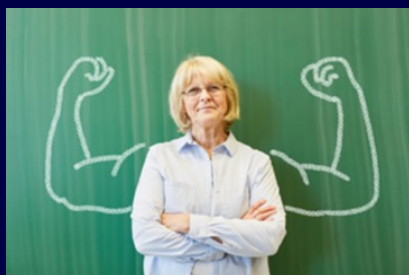
90

#3: MANA «MEISTARĪBA»

Kurās darbībās mani grūti “nokopēt”?
Ja dara citi - “tas vairs nav tas”



Pārdomām: kā panākt, lai mani nevar “nokopēt”?



Saskarsmē un attieksmē – esmu vislabākais!

«Ražošana» (izdaru lietas LĪDZ GALAM)

Jaunievedumi (sekmīgi eksperimenti)

Problēmu risināšana (nevairo, motivēju citus RISINĀT)

Tīklošanās, platforma (SAVIENOJU pareizos cilvēkus vietā un laikā)

91

#1 Es par sevi #2 Es par kolēģiem

#3 Kolēģi par mani



Komplimentu kultūra kolektīvā

savas “meistarības” apzināšanai

#5: IEŅĒMUMU PLŪSMA

KĀDUS, KĀ un KAD gūstam ieņēmumus?

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

FINANŠU, **MATERIĀLIE** un **NEMATERIĀLIE** ieņēmumi

Ieņēmumu **DAŽĀDOŠANAS** iespējas:

- Piekdienās "legāli" šauju pa kreisi
- Ārvalstu komandējumi
- Bonusi par «mans vārds ir ZĪMOLS»
- Bonuss no starpniecības

Mans «raideris»:

Ergonomiska darba vieta

Darba dators u.c. aprīkojums

Statuss/ DD lojalitāte

Perspektīva paaugstinājumam darbā

Apdrošināšana

Izaugsmes kursi

Papildus brīvdiena

Vērtīgs komandējums

Uzticēšanās, Kontakti, slavēšana u.c.

#6: IZDEVUMI

Ko es "upurēju", lai sniegtu vērtību?

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

Laiks

Energija ↓

Nervi ↓

Motivācija ↓

Fiziskā veikspēja ↓

Koncentrēšanās ↓

Statuss/ tēls

Privātā dzīve

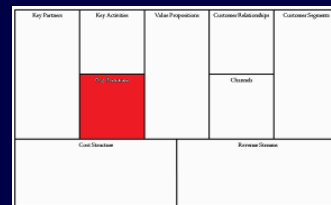
Citas izaugsmes iespējas u.c.

Kuri zaudējumi ir visdārgākie??

- Izdegšana (iekšējā motivācija)
- Stress, miega stundas (veselība)
- Mana reputācija
- «Stāvēšana» (attīstībā) uz vietas

#7: RESURSI

Kuri resursi nepieciešami,
lai nodrošinātu **VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMU** un **MEISTARĪBU**?
Bez kuriem resursiem nevar tas viss notikt?



Manā rīcībā ir:

- KOMPETENCES
 - INFRASTRUKTŪRA
 - MATERIĀLIE
 - INTELEKTUĀLIE
- (preču zīme, dizainparaugs, licences, know-how etc)

85

#8: ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM

Kā veidošu / uzturēšu attiecības ar D.Devēju?
Kā par sevi atgādināšu ārpus DA?



- «Kopienas» veidošana
- Koprade
- Jaunas iniciatīvas

Iestājies par kaut ko
ĀRPUS darba un ESI PAMANĀMS!



Iveta Vabule (Madona)
Linda Kravcova (Liepāja)

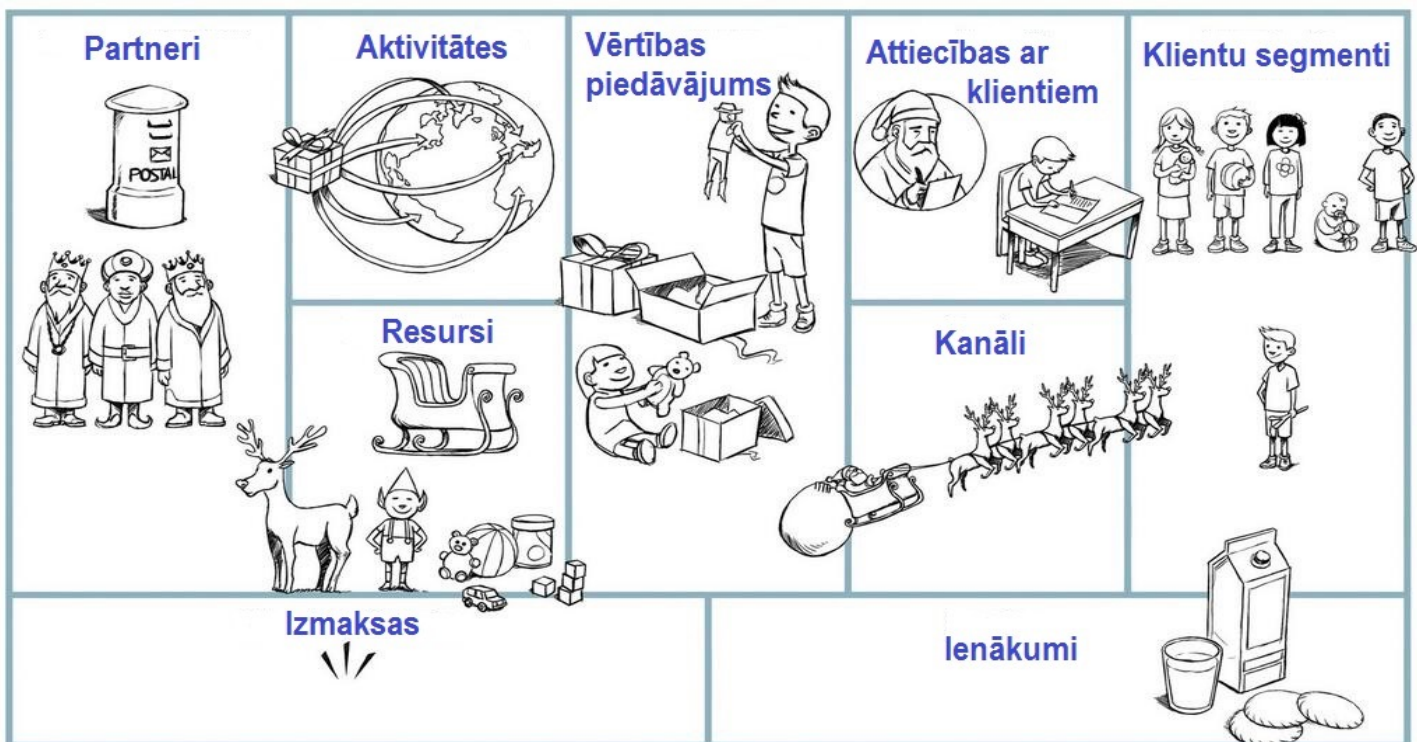
#9: VIEDĀ PARTNERĪBA

KĀDI sabiedrotie un KĀDAM mērķim vajadzīgi?

Kāds ir mērķis?	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
	Cost Structure		Revenue Streams	

- ... **sasniegt ātrāk & pārliecināt** savu D.Devēju
- ... **stiprināt savu pievilcību** D.Devēja acīs
- ... **optimizēt LAIKA** u.c. resursus
- ... **mazināt** reputācijas u.c. **riskus**
- ... **radīt** pievilcīgāku, unikālāku **vērtības piedāvājumu**
- ... izveidot **ciešākas attiecības** ar D.Devēju u.c.

97



DATU ieguves avoti koncepta attīstības procesā

#1 Saruna tet-a-tet



#2 Eksperti



#3 Novērošana



#4 «Lauka intervijas»



#5 Anketēšana



#6 Pētījumi, tīmeklis



#7 Fokusa grupas



“Kafijas vingrinājums”

vajadzībās balstīts
risinājums

Kas ir LABS/ LABA:

#1 darba sanāksme

#2 attālinātā darba diena

#3 lietotne (lietošana) uzraudzības
vizītēm



#1 Kas ir **LABAS** kafijas **ATRIBŪTI** (lietv.)?

Aromāts
Temperatūra
Garša
Krūze
Tilpums
Kompānija



#2 Vai varam sakārtot **PRIORITĀRĀ** secībā?

- Aromāts
- Krūze
- Temperatūra
- Garša
- Kompānija
- Tilpums



#3 Izvēlamies VIENU atribūtu!

Aromāts
Temperatūra
Garša
Krūze
Tilpums
Kompānija



#4 Kādai ir jābūt LABAI kafijas krūzei?

NB! Īpašības vārdu formā!

Ērti lietojama

Estētiska

Siltumu uzturoša

“Nenopiloša”

Stabila

Pietiekoša

#5 Kā mēs to panāksim? Kāds būs risinājums?

Ērti lietojama

- > senioram?
- > sportistam?
- > gardēdim?



Estētiska

- > radošs uzraksts
- > zīmējums
- > tematiska forma



"Nenopiloša"

- > grope piles savākšanai



Kas ir LABA kafija?

ATRIBŪTS #

ATRIBŪTS #

ATRIBŪTS #

ATRIBŪTS #

Prioritātes?

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Īpašības v.

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

Kāds ir risinājums

KĀ?

“Ko paņemšu līdzī”

Digitization **Digitalization** **Digital transformation**
 Digitizācija Digitalizācija Digitālā transformācija

“5K” pieeja

KĀPĒC?
KĀPĒC?
KĀPĒC?
SECINĀJUMI?

DARBA PLŪSMU optimizācija

FUNKCIJU OPTIMIZĀCIJA nepieciešamās procesi:
 → IDENTIFICĒT lētāko & uzdevotājam “būtu” / darbinātājam / programmu / ātrāko
 → NOSKaidRĪT, kāpēc nepieciešama šī funkcija / darbinātājam / tāpat, kāpēc nepieciešama
 → SAMEKĻĒT nepieciešamās funkcijas → no tās sākas tālrunis
 → GAIDĪT, kamēr viss samērā mainās procesu → priekšapmaksas / Apple Pay uc.

Laika ekonomija (1 vizīte) maksā: **vienā 10 min**
 Darba laiks: 10:00 – 18:00 (11 darbinātājam)
 Papildus apkalpojam klienti (1 boksā): 4 x 30 EUR = 120 EUR
 Papildus apkalpojam klienti (5 boksā): 20 x 30 EUR = 600 EUR
 “Kamēr sēdēt” laikā (20 dienas): **12.000 EUR x 2 nedēļas: GADĀ (pā -107 stundas)**

Mans “Informācijas panelis”
 mērķu vizualizācijai un labākam izpratībai

Inovācijas veidi

- Produkta inovācija
- Procesa inovācija
- Organizatoriskā inovācija
- Sociālā inovācija

problēmu zināmas kapitālisku turētājiem
 100% - zināmas vadītājiem
 100% - zināmas darbinātājiem uz vietas

Automatizācija

Resursu pārvaldība

Pirmie soļi ceļā uz digitālo briedumu

0 VAJANĪBAS 1 Pirmās DEJAS (3 šāpā) 2 VIRZĪBA (lētā ar komandu / partneriem / klientiem) 3 ATBILDĪGAS organizācija 4 Tehnoloģiju IEVIEŠANA

Darba process detaļās izgatavošanai

“Iespēju filtrs”

Balstoties uz ietekmēm – sadalīt pa kategorijām:

- praktiska (“ēst un laipus”)
- perspektīva (lētā turpmāk)
- futuristiska (vāpā)

«ēst un laipus» «perspektīva» «vāpā»

Riverdale Store Key Performance Indicators

Key Perf. Indicators	Actual	Target	Variance	Change (%)
Costs per sq. ft.	22.27	42.00	-19.73	-46%
Units per sq. ft.	22.46	17.30	4.86	28%
Average Purchase Frequency	1.7	1.5	0.2	16%
Average Yield per Customer (Units)	23.30	25.5	-2.2	-8%
Backorder Count (Electronics)	2074	200	1874	937%
Customer Satisfaction	73	76	-3	-4%
Customer Net Promoter Score	36.2	35.0	1.2	3%
Inventory Turns (Electronics)	1.85	1.0	0.85	85%
Inventory Turns (Electronics)	26.3	38	-11.7	-31%
Shrinkage (Electronics)	37	30	7	23%

“Ko paņemšu līdzī”

ARTIFICIAL **HUMANE**

TRANSITION TRANSFORMATION

KNOWLEDGE **GOVERNANCE**

ACCEPTANCE
INTENTION
BEHAVIOR

TODAY'S VISITORS

47% 53%

Partner Aktivitātes Virzības priekšlikumi Attiecības ar klientiem Klientu apmierinātība

10 solis: Balanss

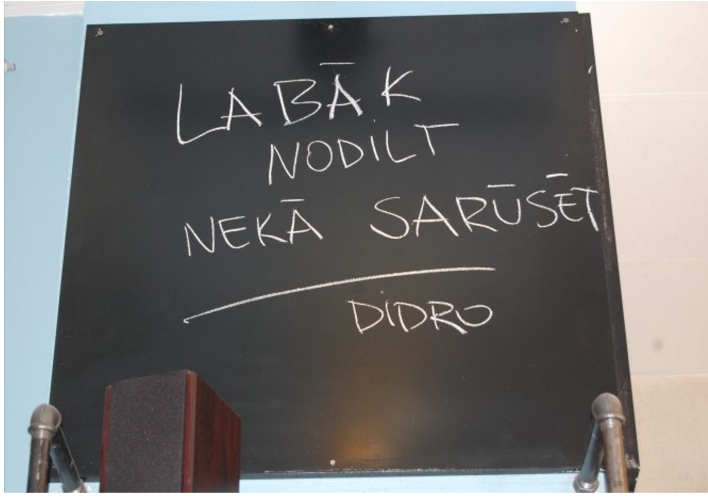
1. solis: Godīgs uzdevums
2. solis: Veikla izstrādāšana
3. solis: Veikla izstrādāšana
4. solis: Mājas
5. solis: Mājas izstrādāšana
6. solis: Mājas izstrādāšana
7. solis: Mājas izstrādāšana
8. solis: Mājas izstrādāšana
9. solis: Mājas izstrādāšana
10. solis: Mājas izstrādāšana

1 2 3 4 5

DISCONTINUITY INTERMEDIATE LINEAR CURVED ZERO EXPERIENCE

PICTS LABELS ANALOGS SIMILARS COLLISION RESPONSIVE

THE ITIL 4 BIG PICTURE



Tiekamies Digitālajā ekonomikā!