

eco baltia

WIN
PARTNERS



RTU ZINĀTNES
UN INOVĀCIJU
CENTRS



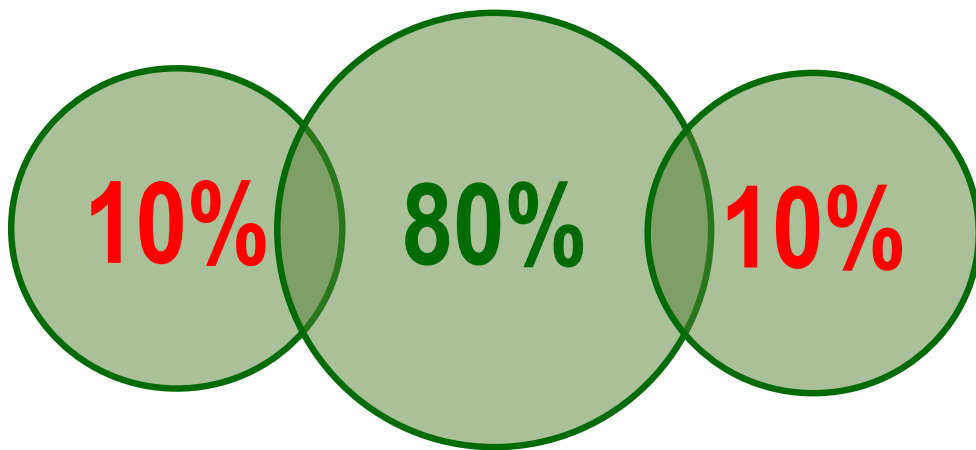
Izaugsmes akadēmija

Laba
prezentācija
sniedz
informāciju.

Izcila –
iedvesmo!



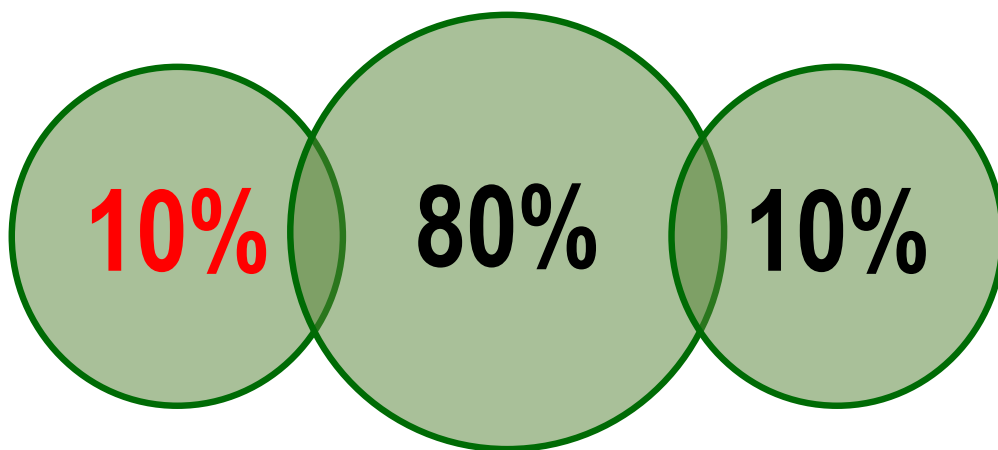
Valde dzirdēs Jūsu piedāvājumu **PIRMO** reizi



**Skaists
SĀKUMS**

**Skaistas
BEIGAS**





levads:

Sasveicināšanās

Nosaukums

“Āķis”

2

“ĀĶIS” feat. **PROBLĒMA**

(“iegremdē” vai “izsit korķus”)

Vai zinājāt, ka **mūsu uzņēmums** katru gadu **zaudē/ neiegūst** [..]

Vai zināt, ar ko var būt **īpašs mūsu uzņēmums**, ja [..]

Vai mēdzat aizdomāties, kur **mūsu uzņēmums pazūd** [..]

Pēc Jūsu domām – cik ilgi/ kur/ kad [..]

Kad Jūs pēdējo reizi [..]



2

Lieciet iedomāties
savu* zemāko punktu!

* valdei tagadnē vai nākotnē

2000



~3500

223

Normunds Bergs: Fizikas rezultāti skolās novedīs ģībonī lielāko daļu nācijas

NB Normunds Bergs 8:00, 7. Maijs 2019 0 Komentāri



"SAF Tehnika" valdes priekšsēdētājs Normunds Bergs
Foto: Ieva Leiniša/LETA

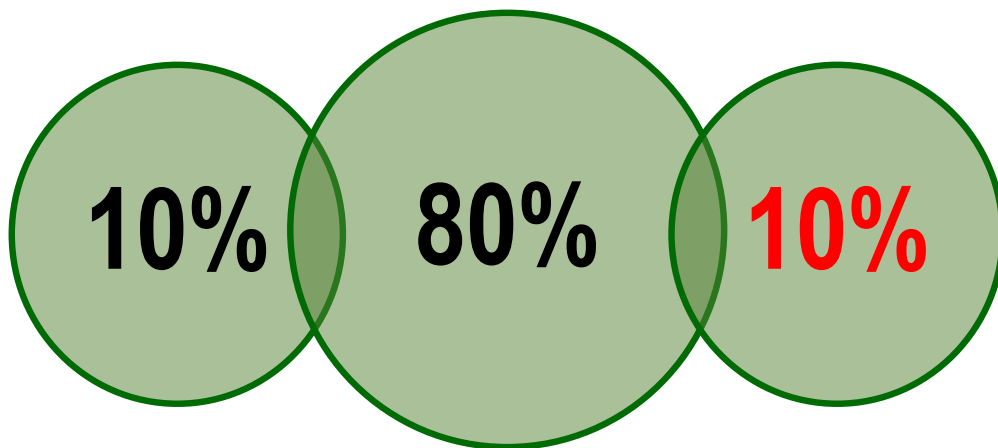


**Procesa
vadība**

**Kvalitātes
kontrolē**

**Tehniskā
eksportīze**

**Finanšu
pārvaldība**



Noslēgums:

Vēstījums

Aicinājums uz rīcību

KĀDĒĻ JŪSU IDEJA
IR
LABĀKAIS RISINĀJUMS
IZAUGSMES AKADEMIJĀ?



Vai mums ir
pārliecinošs vēstījums?

- max **12** vārdi!
- max 1 komats!
- lieto īsus vārdus!



“Burvju vārdi”:

- Es zinu, ka...
- Esmu pārliecināts, ka...
- Es uzskatu, ka...

Trīs jautājumi



- Kas ir mans klausītājs?
- Ko es vēlos panākt?
- Kāda ir klausītāju motivācija?

3.jautājums sniedz
“atslēgas vārdus” vēstījumam!



Piemērs

Motivējošās atkritumu urnas

4

Mērķauditorija: valde

Ko vēlas panākt: runājošo atkr.urnu projekts

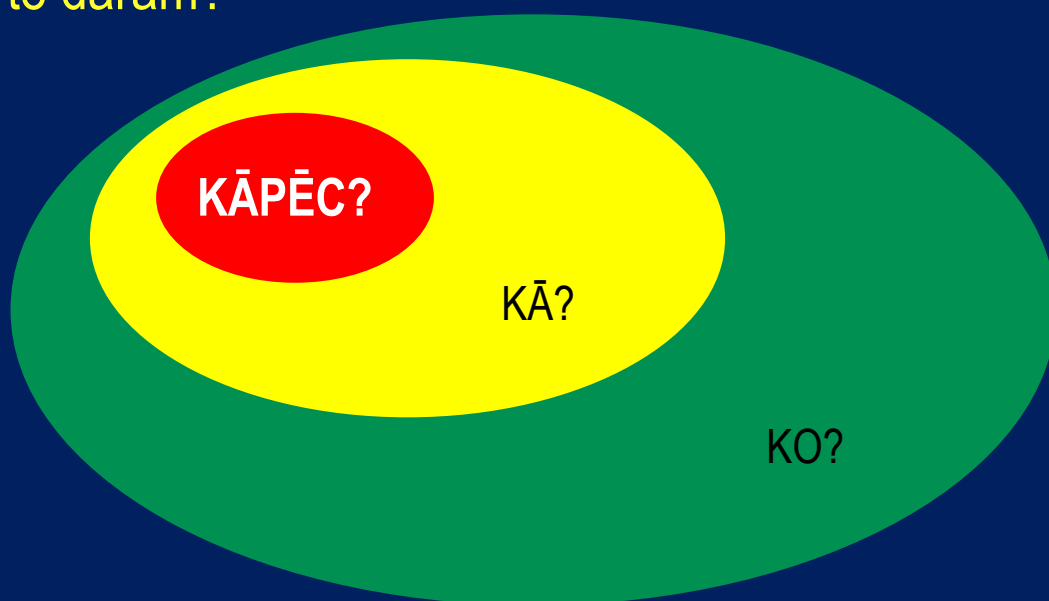
Motivācija: # jauns ieņēmumu avots, # EBV līdzdalība sabiedrības transformācijas procesos, # klientu loka paplašināšana

Esiet droši, ka mūsu risinājums palīdzēs EBV stiprināt biznesa modeli digitālajā ekonomikā!

KĀDĒĻ ESAT LABĀKAIS PRETENDENTS UZ "SADERINĀŠANOS"?

"Valdes labākā izvēle"

.. mēs to darām?



«Zelta aplis» (Saimons Sineks/ Simon Sinek)

Viņi nepārdod.
Viņi **iedvesmo** savu mērķauditoriju.



Tas, ko mēs kopā darām, ir daudz svarīgāk par skaitļiem.

Mūsu **MĒRKĪS** ir darīt izcilu darbu un **pozitīvi mainīt cilvēku dzīves.**

Nekas nevar padarīt mūs laimīgākus, kā redzēt tūkstošiem izstrādātāju visā pasaulē, izmantojot mūsu programmatūru, veido jaunas idejas un dalās ar tām.

19



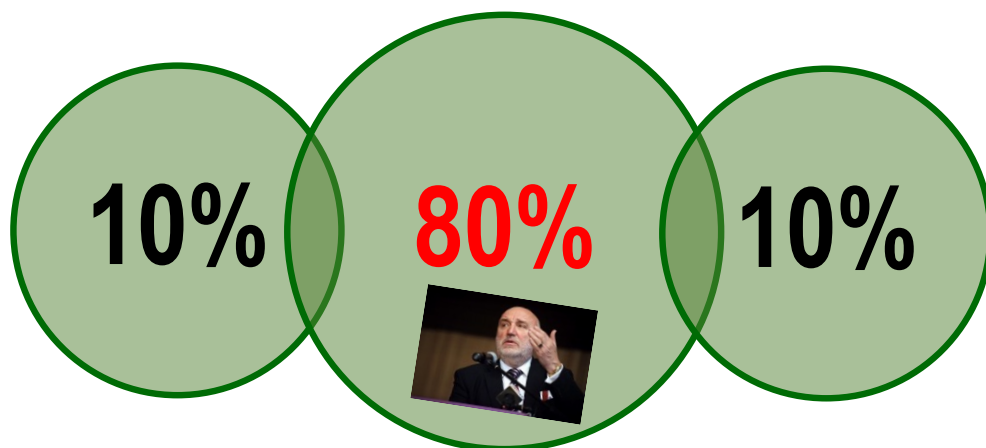
Iedvesmo uzņēmuma VALDI!

4

Tas, ko mēs PIEDĀVĀJAM DARĪT, ir daudz svarīgāks par [..].

Mūsu **MĒRKĪS** ir **PALĪDZĒT EBV** veikt izcilu darbu un pozitīvi mainīt cilvēku dzīves.

Nekas nevar padarīt mūs laimīgākus, kā redzēt [..]



“Kodols”:
risinājums un tā vērtība uzņēmumam

Guy Takeo Kawasaki

*hmmm, ko varētu nosaukt
MANĀ vārdā?*



Kawasaki 10-20-30

1. **Ievads** – titullslaidis
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums



VEDO VECĀKU SKOLA –
praktiski kursi vecākiem
viņu bērnu nākotnes konkurētspējai



RISINĀJUMS: VIEDO VECĀKU SKOLA bērnu intereses rosināšanai par inženierzinātnēm

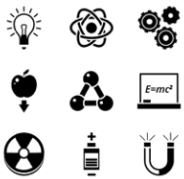


Ģimene - izglītības sistēmas kodols

Neizmantota iespēja

Produkts – mūžizglītības kursi, e-platforma, aprīkojuma noma

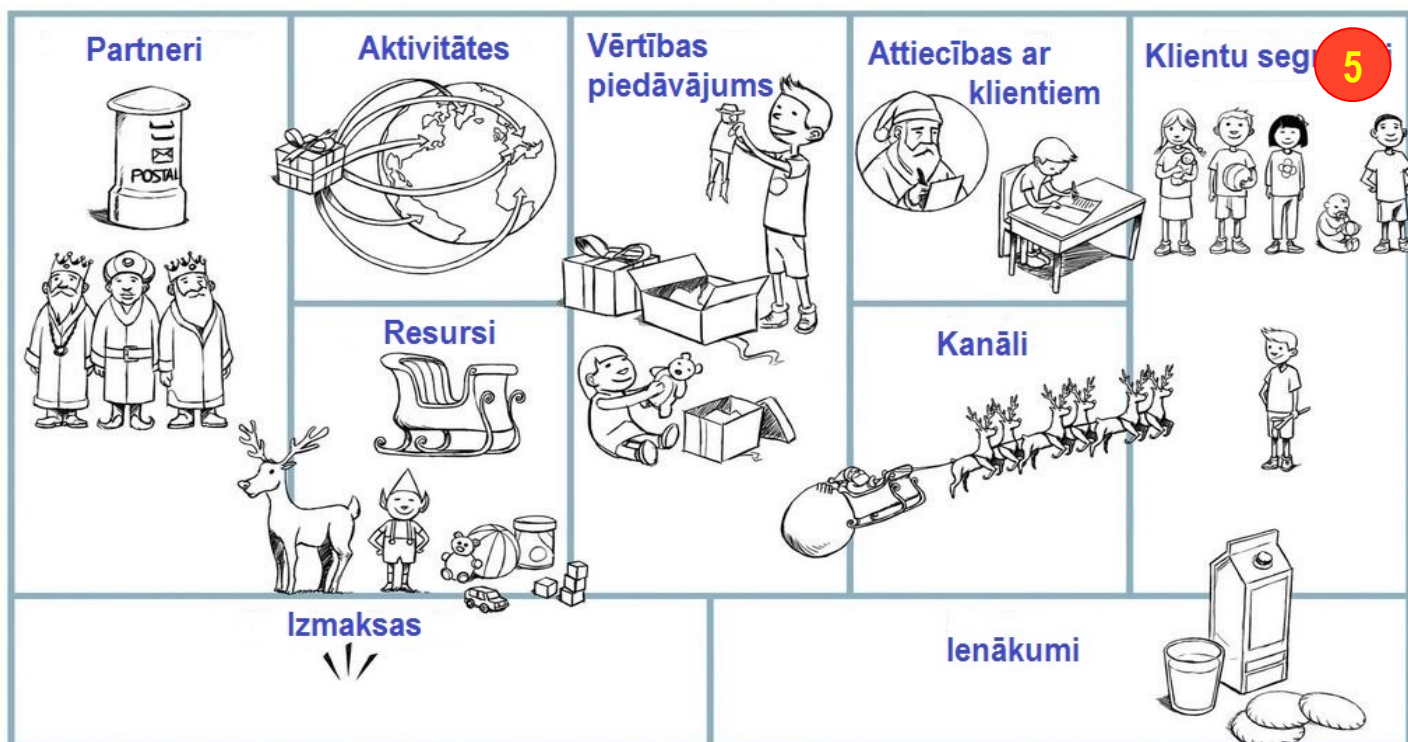
Vērtības piedāvājums: vecākiem, viņu bērniem, pašvaldībai, uzņēmumiem



Kawasaki 10-20-30

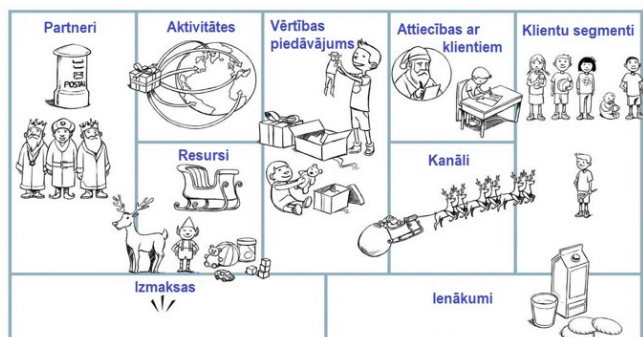
1. **Ievads** – titullais
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **leviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!





Una Explicación Visual de SinPalabras © 2011

Lietišķā "vārsma"



Una Explicación Visual de SinPalabras © 2011

1# Šādiem KLIENTIEM;

2# Mēs radām šādu IEGUVUMU,

3# darot šādas DARBĪBAS;

4# ar tiem sadarbojoties caur šādiem KANĀLIEM.

5# No tā mums rodas šādu veidu un apjoma IEŅĒMUMI

6# un rodas šādi IZDEVUMI.

7# To veicam izmantojot šādus RESURSUS;

8# par sevi klientiem ATGĀDINĀM šādā veidā;

9# tajā visā mums palīdz šādi PARTNERI.

11

starpniecības maksa

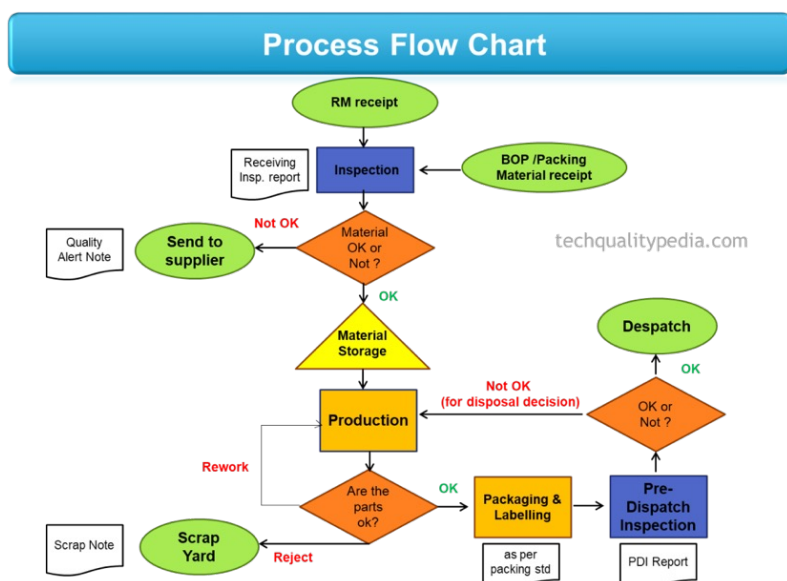
ieņēmumi no uzkrātās ekspertīzes

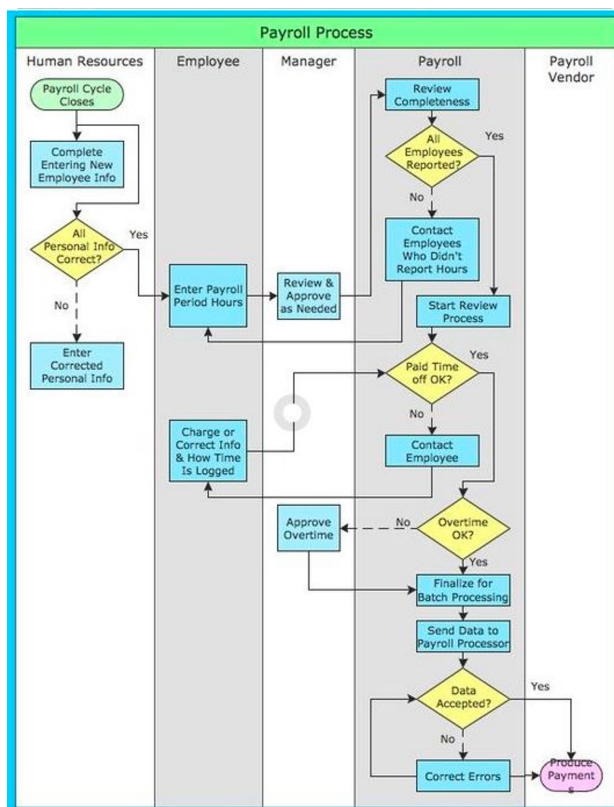
ieņēmumi no reklāmas

korporatīvais partneris

dropshipping (e-komercija)

10

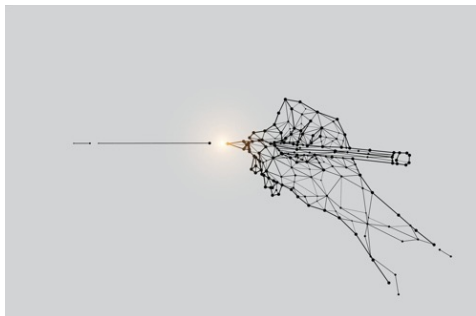




letveriet **iesaistītās puses**

Komercprojekts: kā organizēsim mērķa sasniegšanu?

• **RAŽOJAM & PĀRDODAM**



• Tikai **RAŽOJAM**
(un tālāk izmantojam starpniekus)

• Tikai **pērkam/ pārdodam!**
(citu veidotu produktu)

• Būsim **PLATFORMA** un dosim iespēju satikties!

Kawasaki 10-20-30



1. **levads** – titulsloids
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **leviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!
6. **Unikalitāte** – ar ko būsiet **pārāki** pār alternatīvām?

UNIKALITĀTE



#1 «DIVI VIENĀ»:

kvalitatīva brīvā laika pavadīšana **PLUS**
bērna nākotnes konkurētspējas stiprināšana

12

#2 **Lektori – PRAKTIKI:**
inženierzinātnēs

#3 **Vislatvijas vecāku KOPRADE:**
Kr.Barona INŽENIERZINĀTŅU Dainu skapis –
neatsverams atbalsts izglītības sistēmai

Kawasaki 10-20-30



1. **Ievads** – titullslaidis
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **Ieviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!
6. **Unikalitāte** – ar ko būsiet **pārāki** pār alternatīvām?
7. **Tirgus un mārketinga** – kādas iespējas biznesam paver ideja?

TIRGUS un MĀRKETINGA

13

Potenciālais LV tirgus (2024): 15% no 15 000 mājsaimniecībām
Latvijas pilsētās un novados

Sāksim ar **pionieriem**

Baltijas tirgus (2025): 15% no 50 000 mājsaimniecībām



KANĀLI:

- Eco Baltia Vide klienti
- pašvaldības (Izglītības pārvaldes)
- vecāku **interneta forumi**, tematiski **portāli**
- **Edurio** (atgriezeniskās saites platforma)
- vecāku interešu **NVO**
- **Vecāku sapulces** skolās
- **Plašsaziņas līdzekļi (kampanja)**

Kawasaki 10-20-30

1. **levads** – titullslaidis
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **leviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!
6. **Unikalitāte** – ar ko būsi **pārāki** pār alternatīvām?
7. **Tirgus un mārketinga** – kādas iespējas biznesam paver ideja?
8. **Finanses** – finanšu ieguldījumi un atdeve/ cik ilgi?/ kas tālāk?



SKAITĻI izklausās pārliecinošāk?

NB! Jā, bet skaitļi var arī “nogalināt”



Risinājums:

- noapaļo
- izvēlies būtisko!
- to **UZSVER** savā runā
- izmanto tikai tad, ja nepieciešams ko **PIERĀDĪT**
- aizvieto ar visiem zināmu mērījumu

Skaitļu slaidi – max vienkārši



Slaidā par finansēm
ir jāparādās **tikai skaitlim**.

Svarīgi skaitļi jāuzrāda
atsevišķi

Skaitļu slaidi – max vienkārši



SKAITĻI – tikai būtiskie

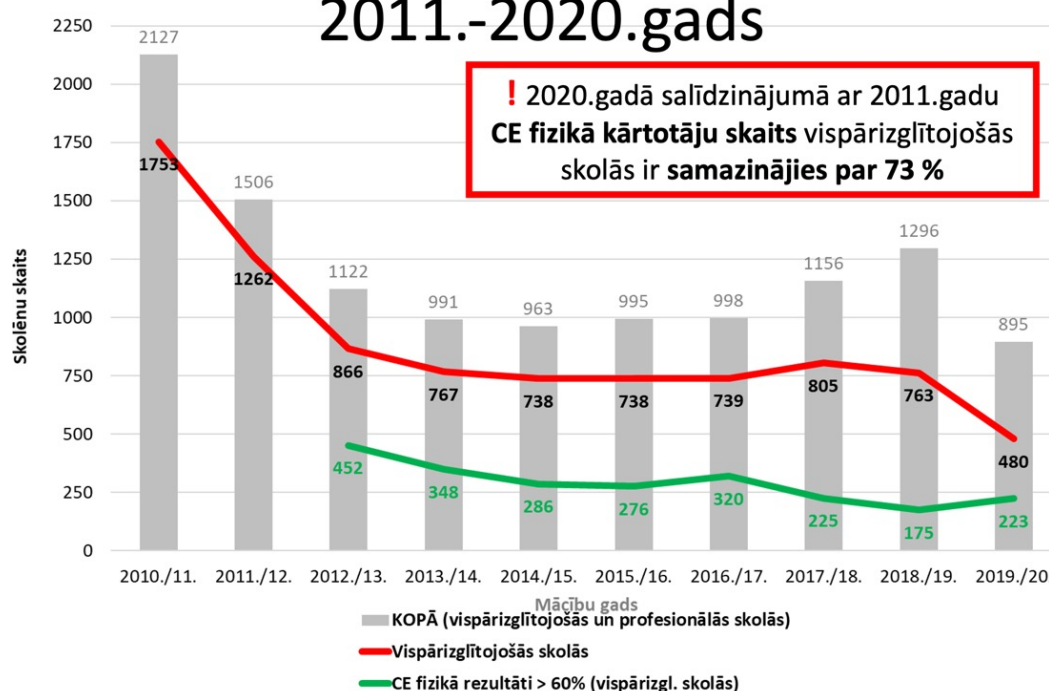


VALDEI nevis Tev būtiskie skaitļi!

jaunais MacBook Pro -
tikai 0,71 collu biezs
(kā parādīt savādāk?)

41

CE fizikā kārtotāju skaita izmaiņas 2011.-2020.gads



Nosaukums	1.scenārijs	2.scenārijs	3.scenārijs
Ražošanas apjoms	1000	30000	1000000
Pašizmaksa	50	15	5
Pārdošanas cena	65	20	8
Tirgus cena	80	30	10 - 15
Apgrozījums	65000	600000	8000000
Personāls	4	15	100
Patenta nostiprināšana	35000	35000	35000
Kapitālinvestīcijas	0	0	1000000
Aprīkojums	10000	75000	1000000
Apgrozāmie līdzekļi	10000	75000	1000000
Nepieciešamais finansējums	55000	185000	3035000
Atdeve (gados)	2	2	4
Rentabilitāte	30%	45%	60%

7 8

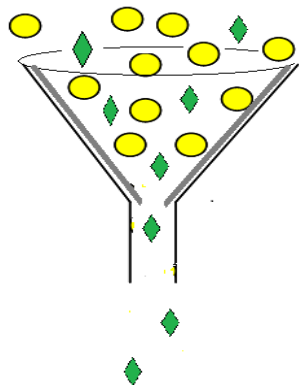
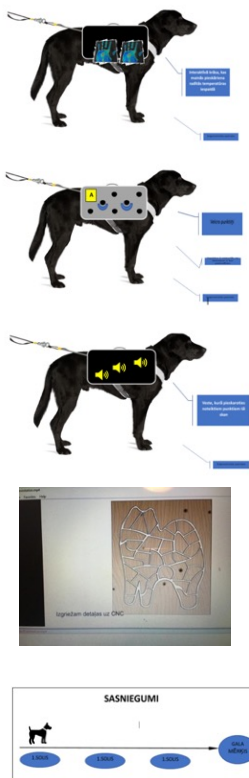
Nepieciešamais finansējums

Kawasaki 10-20-30

1. **Ievads** – titullais
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **Ieviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!
6. **Unikalitāte** – ar ko būsiat pārkāpiet alternatīvām?
7. **Tirgus un mārketinga** – kādas iespējas biznesam paver ideja?
8. **Finanses** – finanšu ieguldījumi un atdeve/ cik ilgi?/ kas tālāk?
9. **Šī brīža situācija** – ko līdz šim esat sasnieguši/ **prototips**



"Darba sviedri" ceļā līdz risinājumam:



X skices
Y izmēģinājumi (testi)
Z intervijas
W idejas "atkrita", jo [..]

Palika **šī ideja**, jo [..] un tā ir **labākā**, jo [..]

Līdz šim paveiktais



- Izveidota projekta **ieviešanas komanda**
- Apzināti **pirmie lektori** – praktiķi
- Precizēts **tehniskā nodrošinājuma** apjoms
- Saņemta **izglītības iestādes licence** IZM reģistrā
- Izveidots **saturs** pirmajiem 5 moduļiem
- Izstrādāta **mobīlā lietotne** vecāku kopradei
- Izveidota **digitāla platforma – ideju krātuve**

Līdz šim paveiktais

14



Patenta
pieteikums

Izveidota
projekta
komanda

Identificēti
izpildītāji
ražošanai

Granti "Ideju
kausa", PAI,
"Atspēriena"
ietvaros

Izstrādāts
prototips un
mobila lietotne

Veikti **pētījumi**
ar
neredzīgajiem

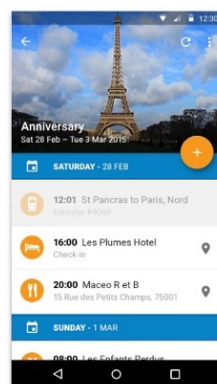
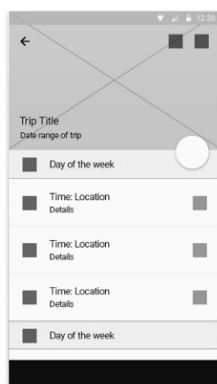
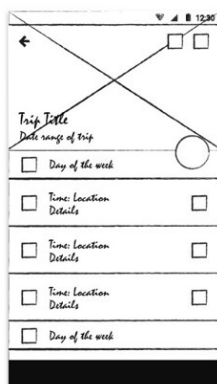
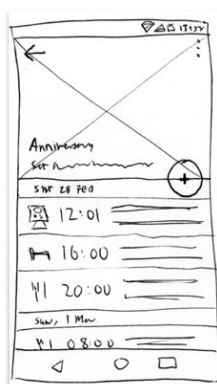
Neredzīgie
iesaistīti
dizaina izveidē

Izveidota
vietne

Publikācijas
"Forbes" un "Ir
Nauda" u.c.

Programmas lietotņu izveidei

14



InVision, Framer, Marvel, Origami, Sketch, Figma, Adobe XD, Proto.io

Kawasaki 10-20-30



1. **Ievads** – titullais
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **Ieviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!
6. **Unikalitāte** – ar ko būsiet **pārāki** pār alternatīvām?
7. **Tirgus un mārketinga** – kādas iespējas biznesam paver ideja?
8. **Finanses** – finanšu ieguldījumi un atdeve/ cik ilgi?/ kas tālāk?
9. **Šī brīža situācija** – ko līdz šim esat **sasnieguši/ prototips**
10. **Kritēriju tabula** – kā atbilst katrā no kritērijiem

Nr.	Kritērijs/Skala	1	2	3
1	Inovāciju līmenis	Uzlabo esošu procesu	Atrisinā identificēto klienta problēmu	Tirgū līdz šim nepiedāvāts risinājums ar potenciālu
2	Inovācijas ieviešanas sarežģītība	Sarežģīti	Vidēji	Viegli
3	Atmaksāšanās periods	7 gadi	5 gadi	3 gadi
4	Atbilstība tirgus vajadzībām	Daļēji atbilst	Atbilst	Atver jaunu tirgu
5	Idejas atdeves proporcija (Nepieciešamās investīcijas un resursu ieguldījums/biznesa potenciāls (peļņa EUR))	1:2	1:3	1:4 un vairāk
6	Idejas gatavības stadija	Inovācijas īstenošanai nepieciešama papildus izstrāde	Inovācija ir gatava īstenošanai 3 gadu laikā	Inovācija ir gatava īstenošanai 1 gada laikā
7	Atbilstība esošajam biznesa konceptam un attīstības stratēģijai	Atbilst daļēji	Organiski papildina	Paver jaunas attīstības iespējas

Kawasaki 10-20-30

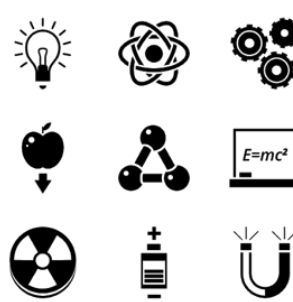


1. **levads** – titulslaids
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **leviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!
6. **Unikalitāte** – ar ko būsiet **pārāki** pār alternatīvām?
7. **Tirgus un mārketingas** – kādas iespējas biznesam paver ideja?
8. **Finanses** – finanšu ieguldījumi un atdeve/ cik ilgi?/ kas tālāk?
9. **Šī brīža situācija** – ko līdz šim esat **sasnieguši/ prototips**
10. **Kritēriju tabula** – kā atbilstat katrā no kritērijiem
11. **Noslēgums** - kāpēc tā būtu jārealizē? [noslēguma slaidis]

VIDEO VECĀKU SKOLA -

EBV viedā partnerība ar sabiedrību
Latvijas straujākai ekonomiskai izaugsmei

16



Esam gatavi atbildēt uz Jūsu jautājumiem!

Tipiskie “klupšanas akmeņi”

- Neiekrīti «drāmas bedrē»! Spilgti, bet īsi un – uz priekšu!
- **TRENĒJĒTIES** – **vismaz 5-10x** izmēģiniet!
- **JŪS** nevis bildes grafiskais dizains ekrānā!
- Jūsu **BALSS** un **INTONĀCIJA** un **DINAMIKA** ir tas, kas **IEDVESMO!**
- Ziniet, **kas ir klausītāji (valde)** un kas tiem **svarīgs!**
- Kas Jūs pašus **visvairāk aizrauj** savā piedāvājumā?
- Ja pietrūkst laika - **nodaliet būtisko** no sekundārā!
- **Pēdējā slaida** «jauda»
- Beigās mutiski – **PALDIES!**

53



Labas uzstāšanās pamatiezīmes

- **ATTIEKSME** un **UZVEDĪBA** atspoguļo vairāk kā vārdi
- Uzsvars uz **GALVENO**
- Zini savu uzstāšanās **MĒRĶI!**
- **HUMORS** ir vērtība
- Auditorijas **IESAISTE**
- **KUSTĪBA**
- **INTRIGA**



Tuvākie pasākumi 2023.gadā

3. feb. 2023, [Nav komentāru](#)

Oktobris, 2023

- 02.10. Vieslekcija RTU PaP programmas dalībniekiem **tiešsaistē**
- 04.10. Vieslekcija LSUA programmas dalībniekiem **tiešsaistē**
- 04.10. Vieslekcija Rīgas plānošanas reģiona speciālistiem **Rīgā**
- 05.10. Digitālās transformācijas treniņa līdzvadišana **Rīgā**
- 05.10. **Seminārs** kultūras iestāžu darbiniekiem **Jūrmalā**
- 06.10. Digitālās transformācijas treniņa līdzvadišana **Rīgā**
- 06.10. Dalība ES projekta ekspertu sanāksmē **tiešsaistē**
- 06.10. Meistarklases vadīšana par prezentēšanas prasmēm **Rīgā**
- 07.10. Mentorings Enerģētiku hakatonā **Rīgā**
- 09.10. Dalība zinātniskajā konferencē **Kauņā**
- 10.10. Dalība zinātniskajā konferencē **Kauņā**
- 11.10. Dalība zinātniskajā konferencē **Kauņā**
- 12.10. Vieslekcija Rīgas plānošanas reģiona **speciālistiem** **Rīgā**
- 13.10. Digitālās transformācijas treniņa līdzvadišana **Rīgā**
- 15.10. **Vieslekcija** biedrības "Patvērums - Drošā māja" auditorijai **Rīgā**
- 16.10. Digitālās transformācijas treniņa līdzvadišana **Rīgā**
- 16.10. Vieslekcija RTU PaP programmas dalībniekiem **tiešsaistē**
- 17.10. Enerģijas kopienu digitālā dvīņa testēšanas vadīšana **Rīgā**
- 18.10. Metaverse Eiropas vīzijas veidošanas darbnīca **Rīgā**
- 19.10. Digitālās transformācijas treniņa līdzvadišana **Valmierā**
- 20.10. Digitālās transformācijas treniņa līdzvadišana **Rīgā**
- 23.10. **Meistarklase** **Senjorų pasaulis** dalībniecēm **Rīgā**
- 24.10. Vieslekcija tūrisma nozarei par digitālo transformāciju **tiešsaistē**
- 25.10. Rīgas domes interešu izglītības pedagogu skate **Rīgā**
- 26.10. Digitālās transformācijas treniņa līdzvadišana **Rīgā**
- 27.10. **Isrunu apmācību vadīšana Rīgā**

Sadarbības

"Zināšanu enģeļu" f.
(2014 - 2015)



Britu padomes part
(kopš 2010.gada)



Šo materiālu atradīsiet:
zinis.lv/kalendars

Lai izdodas atrast SAVU formulu!