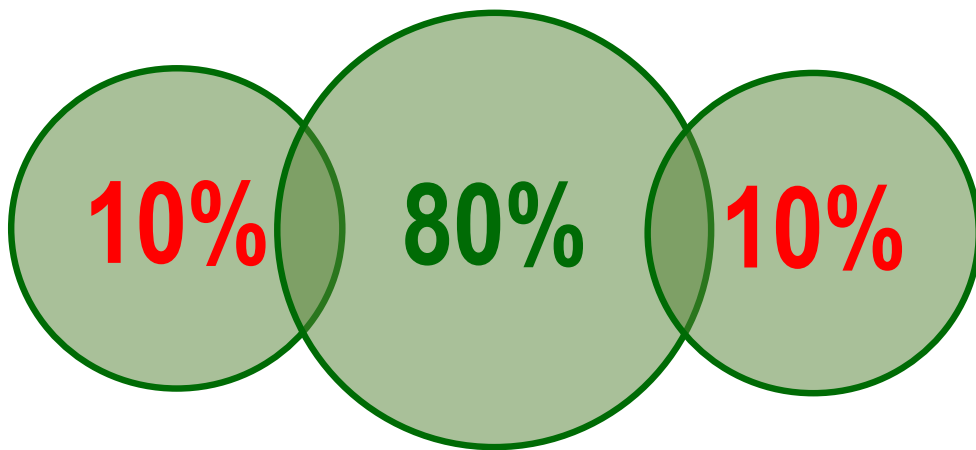




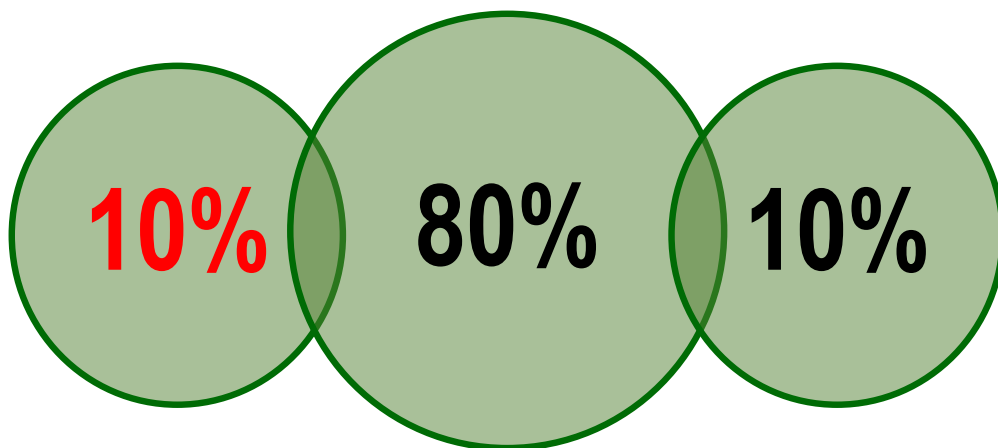
Portfolio: 14 gados 1757. pasākums

MISIJA



**Skaists
SĀKUMS**

**Skaistas
BEIGAS**



levads:

Sasveicināšanās

Nosaukums

“Āķis”

"ĀĶIS" feat. **PROBLĒMA**

(*"iegremdē" vai "izsit korpūs"*)

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

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

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

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

Kad Jūs pēdējo reizi [..]



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



Komandas portfolio

3



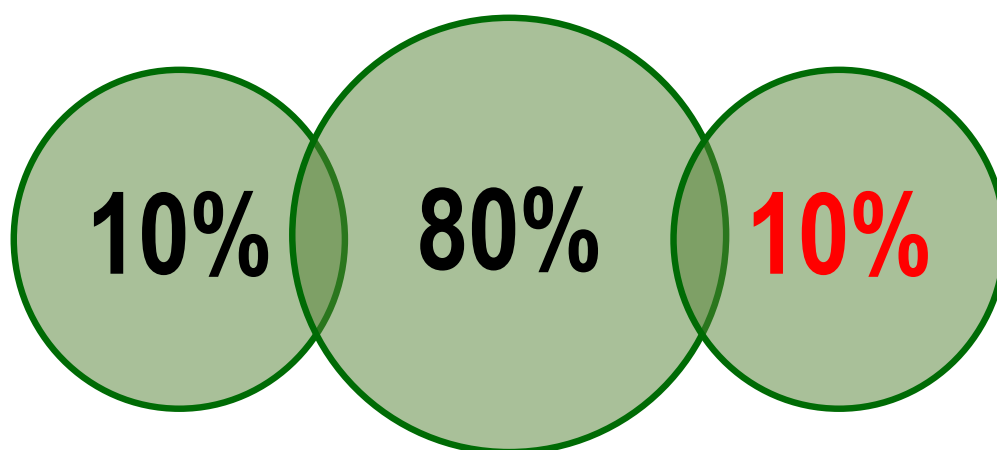
**Procesa
vadība**

**Kvalitātes
kontrolē**

**Tehniskā
ekspertīze**

**Finanšu
pārvaldība**

1



Noslēgums:

Vēstījums

Aicinājums uz rīcību

KĀDĒĻ MŪSU IDEJA IR LABĀKAIS RISINĀJUMS?



“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

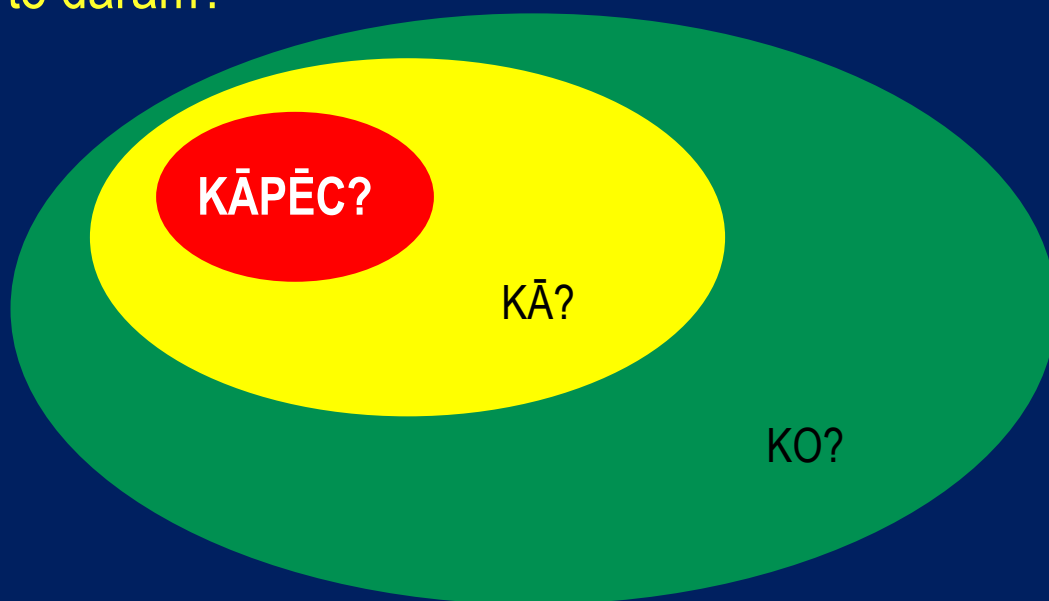
Mērķauditorija: valde

Ko vēlas panākt: runājošo atkr.urnu projekts

Motivācija: # jauns ieņēmumu avots, # klientu loka paplašināšana, # līderība valstiski nozīmīgos procesos

Esiet droši, ka mūsu risinājums palīdzēs nostiprināt līdera pozīcijas digitāli zaļajā ekonomikā!

.. mēs to darām?



«Zelta aplis» (Saimons Sineks/ Simon Sinek)

Viņi nepārdod.

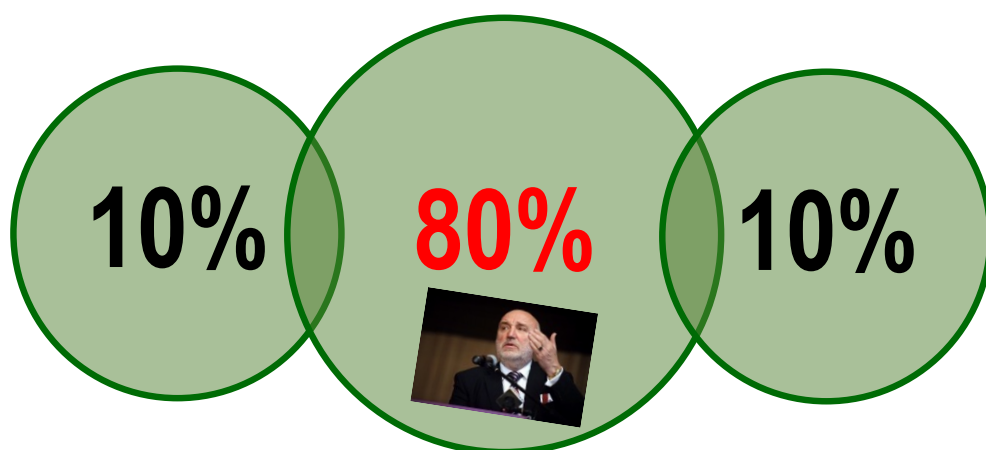
Viņi **iedvesmo** savu mērķauditoriju.



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**.



“Kodols”:
risinājums un tā vērtība uzņēmumam



Guy Takeo Kawasaki

*hmmm, ko varētu nosaukt
MANĀ vārdā?*



Kawasaki 10-20-30

1. **levads** – titulskaids
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
11. **Noslēgums** - kāpēc tā būtu jārealizē? [noslēguma skaids]



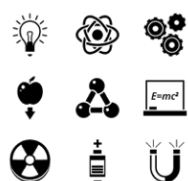
VEDO VECĀKU SKOLA –

jauniešu intereses rosināšanai
par inženierzinātnēm



RISINĀJUMS: VIEDO VECĀKU SKOLA

bērnu intereses rosināšanai par inženierzinātnēm



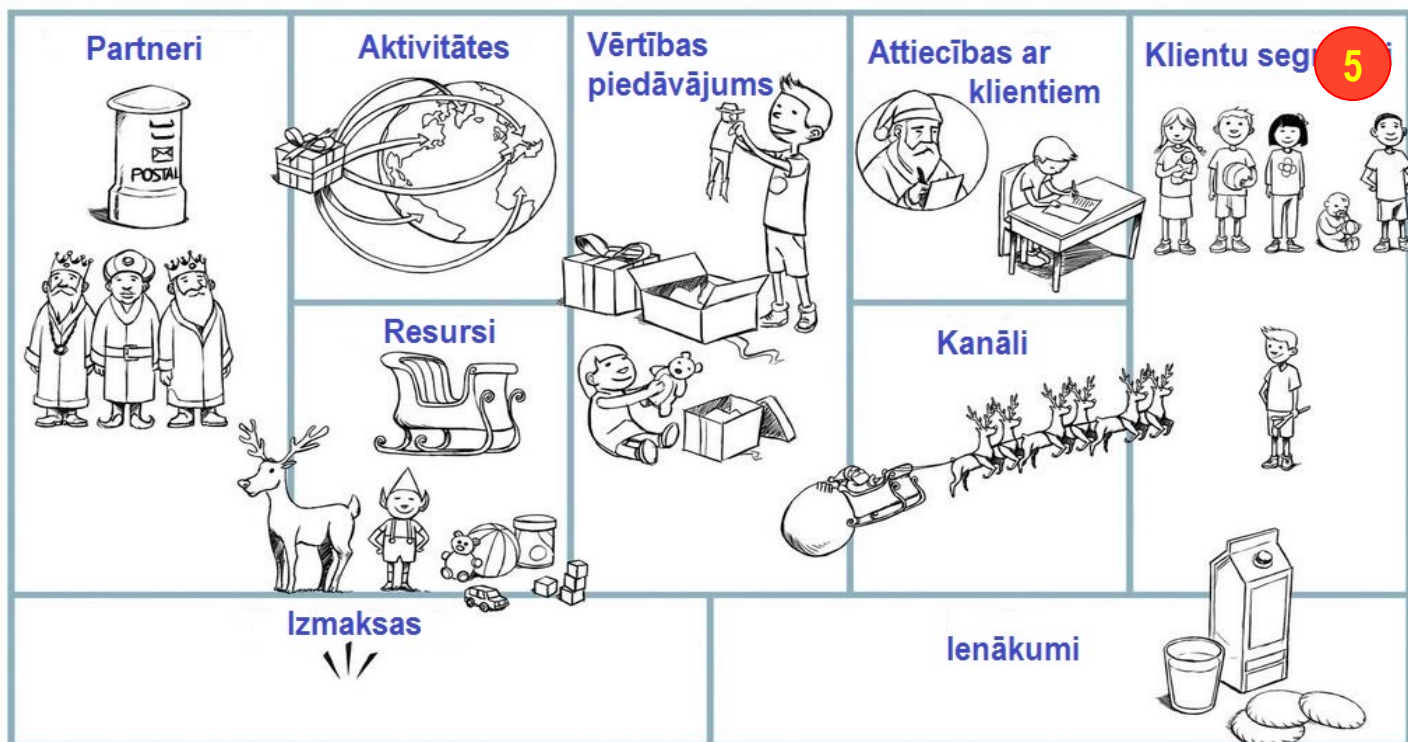
Ģimene - izglītības sistēmas kodols

Neizmantota iespēja

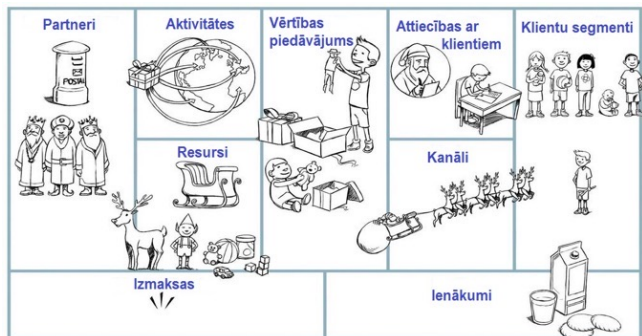
Produkts – mūžizglītības kursi, e-platforma, aprīkojuma noma

Vērtības piedāvājums: vecākiem, viņu bērniem, pašvaldībai, uzņēmumiem

K



Lietišķā "vārsmā"



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.

9

Ieņēmumu pamatā – PĀRDOŠANA!

11

no produkta (preces/ pakalpojuma) pārdošanas

starpniecības maksa

aktīvu (materiālu, aprīkojuma, infrastruktūras u.c.) iznomāšana

ieņēmumi no uzkrātās ekspertīzes

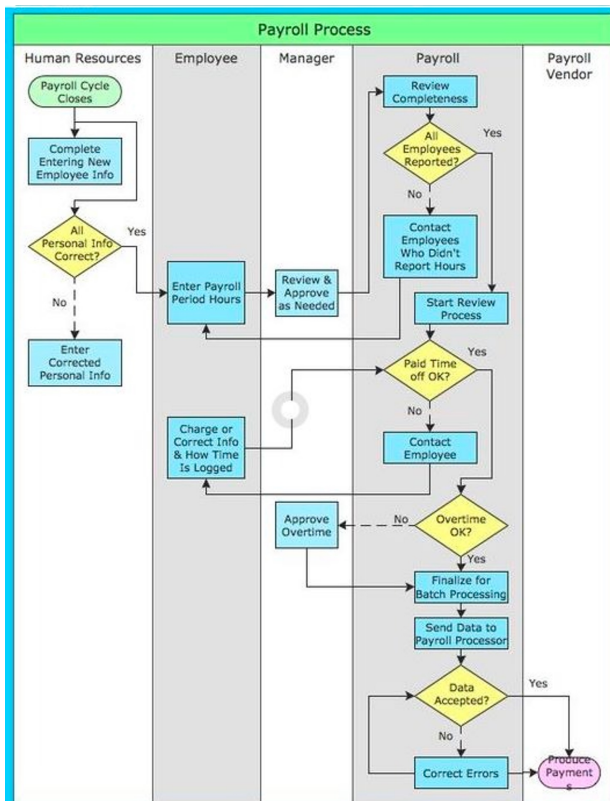
ieņēmumi no reklāmas

korporatīvais partneris

dropshipping (e-komercija)

Ieviešanas process un termiņi

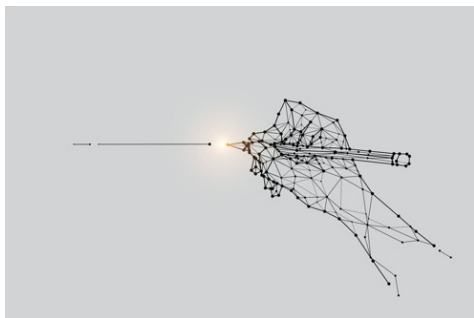
Process Flow Chart



Ietveriet 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!

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

TIRGUS un MĀRKETINGS

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:

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

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



33



SKAITĻI – tikai būtiskie

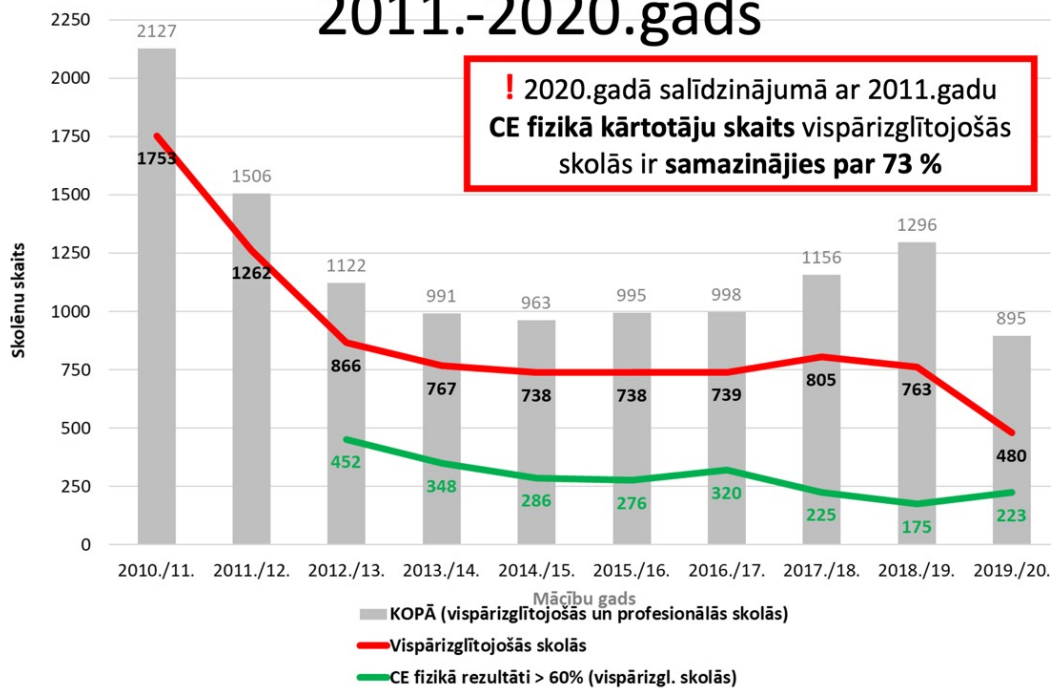


VALDEI nevis Tev būtiskie skaitļi!

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

34

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**

Pamata kursa (x dalībnieki) cena:
Ietilpst:

Kursa izmaksas:

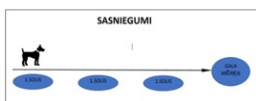
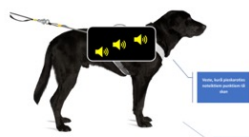
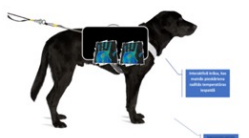
Premium kursa (x dalībnieki) cena:
Ietilpst:

Kursa izmaksas:

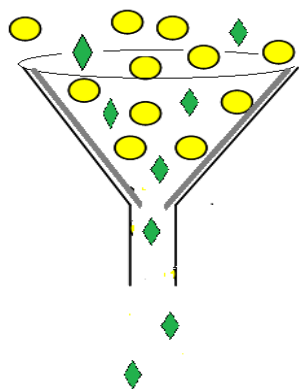
Pārdoto kursu apjoms 2024:

Investīciju atdeve:

14



"Darba sviedri"
ceļā līdz risinājumam:



X skices

Y izmēģinājumi (testi)

Z intervijas

W idejas "atkrita", jo [..]

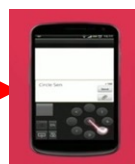
Palika **šī ideja**, jo [..] un tā ir
labākā, jo [..]

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 **mobilā lietotne** vecāku kopradei
- Izveidota **digitāla platforma – ideju krātuve**

Līdz šim paveiktais



Patenta
pieteikums

Izveidota
projekta
komanda

Identificēti
izpildītāji
ražošanai

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

Izstrādāts
prototips un
mobila lietotne

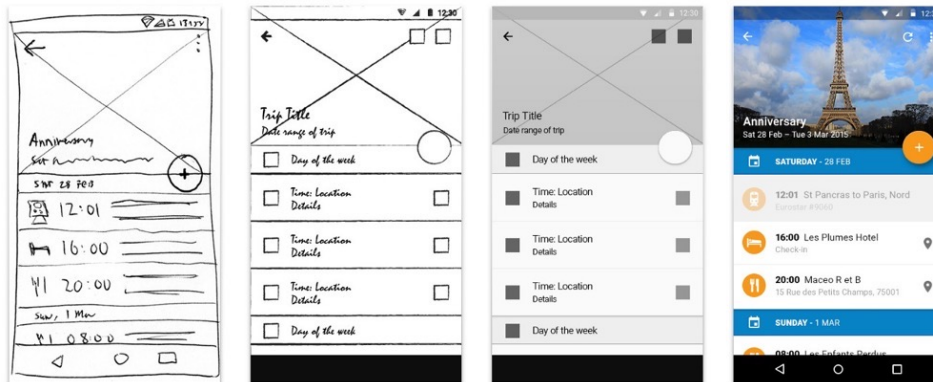
Veikti **pētījumi**
ar
neredzīgajiem

Neredzīgie
iesaistīti
dizaina izveidē

Izveidota
vietne

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

Programmas lietotņu izveidei



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

Fully developed idea, that could be presented to the company managerial board ✨

- + A well-thought-out and convincing solution +
- + Idea is in line with KPMG values
- + It addresses the relevant problem statement
- + The planned implementation period of the solution no longer than 3 months
- + The planned implementation shouldn't require investments bigger than 10K (incl. H equivalent) +
- + The benefits resulting from the project have to be quantifiable transparently (measurable)
- + The solution should be easily integrated into the KPMG organisation

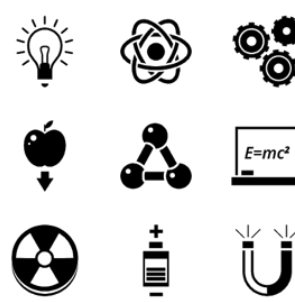
Nr.	Kritērijs/Skala	1	2	3
1	Inovāciju līmenis	Uzlabo esošu procesu	Atrisina identificēto klienta problēmu	Tirgū līdz šim nepiedāvāts risinājums ar potenciālu
2	Inovācijas ieviešanas sarežģītība	Sarežģīti	Vidēji	Viegli
3	Atmaksāšanās periods	7 gadi	5 gadi	3 gadi
4	Atbilstība tirgus vajadzībām	Daļēji atbilst	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

16

VIDEO VECĀKU SKOLA -

Viedā partnerība ar sabiedrību

Latvijas straujākai ekonomiskai izaugsmei



~~Esam gatavi atbildēt uz Jūsu jautājumiem!~~

“Rekvizīti”?

Noķer klausītāju “aiz astes”



Tev ir **10** sekundes,
lai ieintrigētu.



GARLAICĪBA
“**NOGALINA**” uzmanību,
ko vēlāk grūti atgūt.