



Projekts tiek īstenots Eiropas Lauksaimniecības fonda lauku attīstībai (ELFLA) ietvaros, sadarbojoties trim partnerībām, ar mērķi stiprināt jauno uzņēmēju kapacitāti un veicināt inovācijas lauku teritorijās.

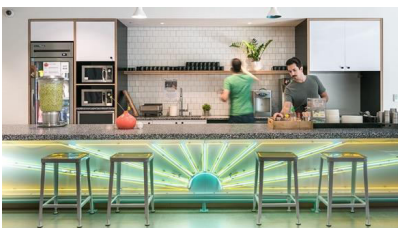
Es vēlētos savu
biznesu transformēt
ĀTRI un **BEZ**
pārsteigumiem



Vai es
izskatos pēc
kāda
brīnumdara?

“Spodrības dienas” mana uzņēmuma virtuvē

- Kā man sokas?
- Kur rast laiku stratēģiskai domāšanai?
- Kāpēc man nav [..]
- Kāpēc ir svarīgi [..]
- “Spoguļošana” kā metode
- 3 līmeņu idejas uzņēmuma noturībai
- “Dzeltenās pīles noslēpums” u.c.



Laiks **STRATĒĢISKAI** domāšanai

Inventarizācija «bēniņos» un «virtuvē»



SKATS no malas & **SKATS** spoguļī

Iekšējās **GRŪTĪBAS**, ne «ārējie ienaidnieki»

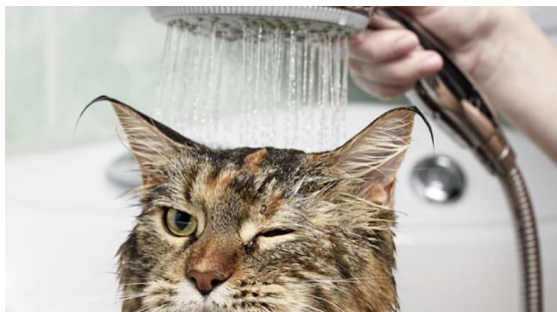
No **GRŪTĪBĀM** uz **VAJADZĪBĀM**



No **IDEJU VAKUUMA** uz

iekšējām

ārējām **IESPĒJĀM**

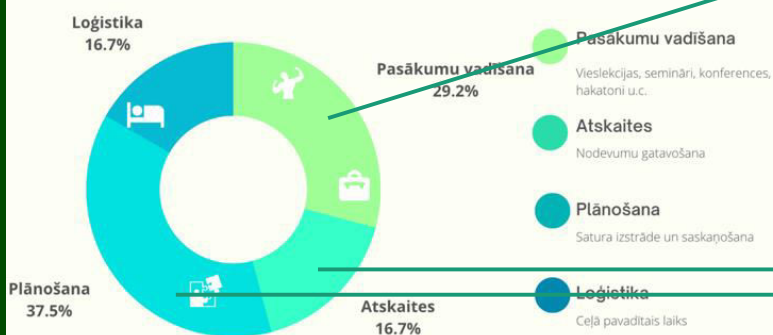


Tie, kam **nav laika** strādāt pie stratēģijas, tie slimo ar smagām slimībām un mirst bada nāvē.

Un pie visa esot vainīga valdība.

LAIKS – mūsu «apgrozāmie līdzekļi»

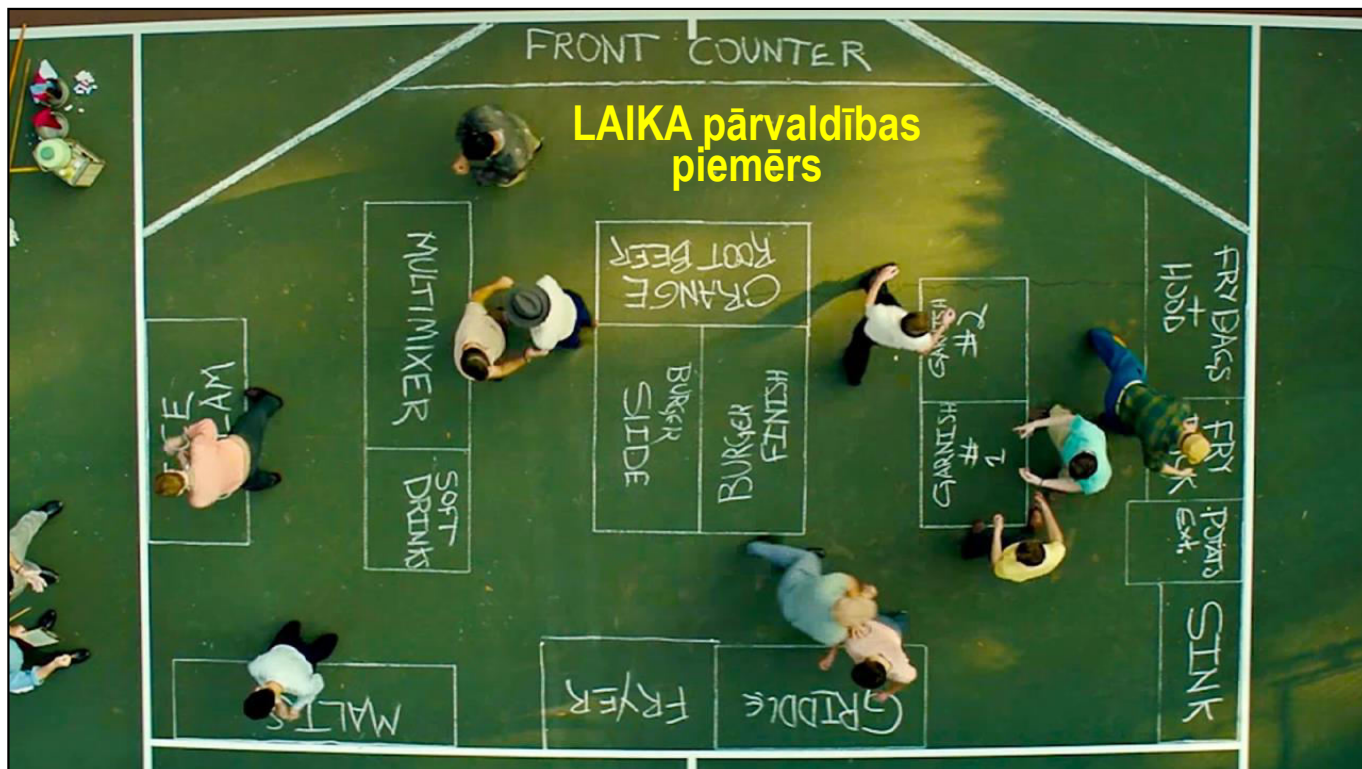
Laika resursu sadalījums



radu
vērtību klientam

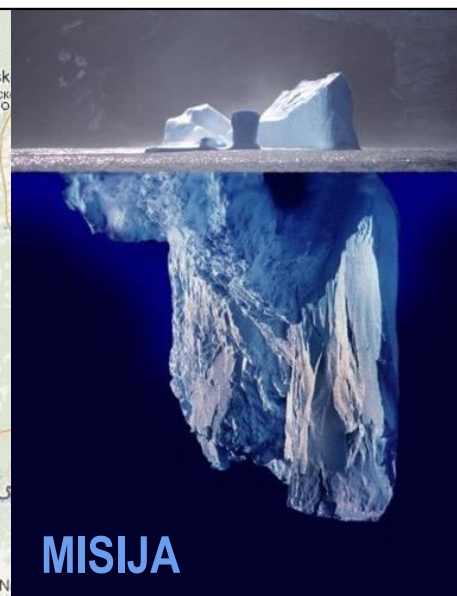


Mani LAIKA
(u.c. izmaksu) "enkuri"



U. Pīlēns
(UPB Holdings)
risku kategorijas:

Riski, kurus varam..
Riski, kurus nevaram..
Riski, kurus..



MISIJA

Portfolio: 16 gados 2043. pasākums

Atbildes uz vēl neuzdotiem jautājumiem

Ārpus ikdienas



Forbes

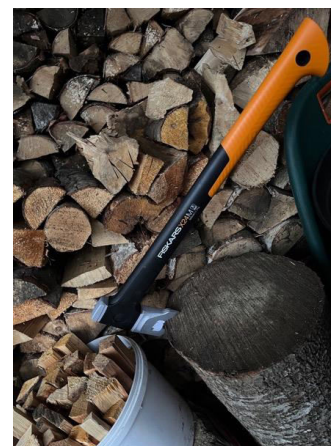
Darbs ar ideju autoriem
(kopš 2009)



Kokapstrāde
(kopš 2015)

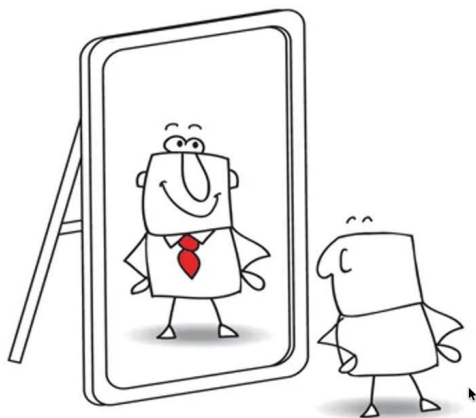


Daiļmetināšana
(kopš 2022)



Jaunu produktu izstrādes kurss
(kopš 2011)

Mans uzņēmums tuvplānā



Mērķis:

saprast, kas uzņēmumā reāli notiek ikdienā

veids kā strukturēti ieraudzīt uzņēmumu kā sistēmu



Eiropas
Digitālās inovācijas
centrs

Mans uzņēmums tuvplānā

(uzņēmēju atziņas par to "kāpēc man iet/ NEiet?")

elektrības patēriņš ↑

darbinieku iesaiste
lēmumu pieņemšanā

Kāpēc svarīgi
dokumentēt BP

informēts darbinieks
vēl NAV izglītots!

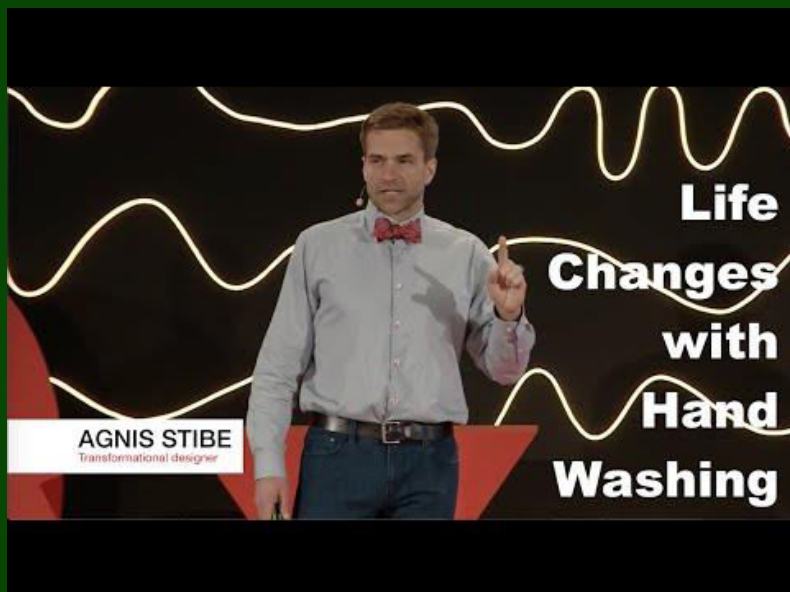
MI pielietojums
manā komandā

vai tiešām "jauns" mārketing
glābs manu biznesu?

vai vispār esmu gatavs
pelnīt vairāk?

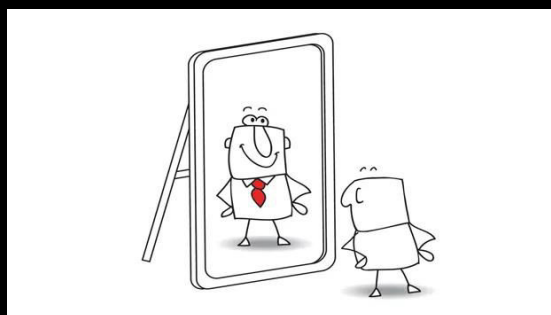
darbinieka vs vadītāja
mentālais modelis

ko es zinu par savu klientu?
Kad es pēdējo reizi
fokusēti pētīju
viņa vajadzības?



Ieklausies
jautājumos,
ko uzdod [..]

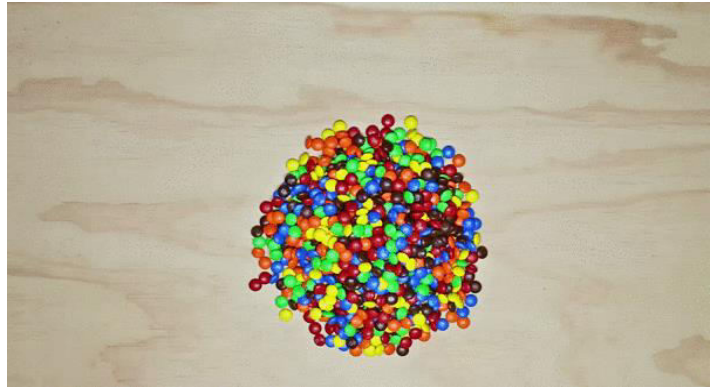
“Ārējā ienaidnieka nav”



Tipiski biznesa procesi UZŅĒMUMĀ

Regulāru aktivitāšu secība ar mērķi radīt pievienoto vērtību

- Mārketinga aktivitātes
- Pasūtījumu saskaņošana
- Ražošana
- Pārdošana
- Klientu serviss
- Personālvadības procesi
- Finanšu pārvaldība
- Krājumu vadība u.c.



Piemērs: riepu maiņas serviss



IZEJAS DATI:

Kapacitāte: 5 "boksi"

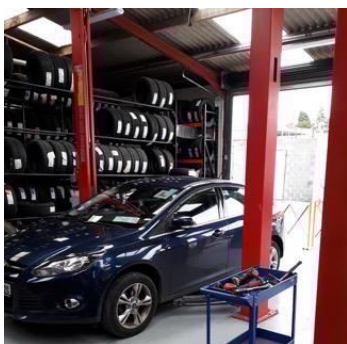
Riepu nomaiņas laiks: 20-30 min

Vidējā cena: 30 EUR

Uzņēmuma "DRĀMA":

garas rindas 2x gadā

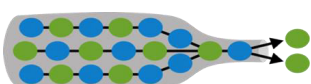
Kā vienā gadā uzlabot produktivitāti 24 000 EUR vērtībā



Biznesa process: RAŽOŠANA

(riepu maiņas pakalpojums)

Ilgums: 20-30min



”INVENTARIZĀCIJA” – kā notiek ŠOBRĪD:

”Pasūtījuma un maksājuma pieņemšana”

---> (operatoram) **MANUĀLI JĀFIKSĒ** pieraksts (20 sek)

---> (operatoram) **MANUĀLI JĀNOVIRZA KATRS (!)** atnākušais klients (30 sek)

---> (operatoram) **JĀPIEŅEM klienta maksājums** (40 sek)

Hronometrāža: 1.5 min

”Ražošana”

---> (meistaram) **MANUĀLI JĀMEKLĒ** īsto auto, ko uzaicināt braukt “boksā” (15 sek)

---> (meistaram) **JĀIET NOSAUKT** pakalpojuma cena (25 sek)

---> (meistaram) **JĀNOSKAIDRO** vai klientam ir papildus vajadzības (10 sek – 3 min)

---> (palīgam) **JĀSAMEKLĒ** vajadzīgās riepas (2 min)

---> (uzņēmuma) **”bokss” ”IESALDĒTS”**, kamēr klients veic samaksu (4-7 min)

Hronometrāža: 5 -12 min



DATI

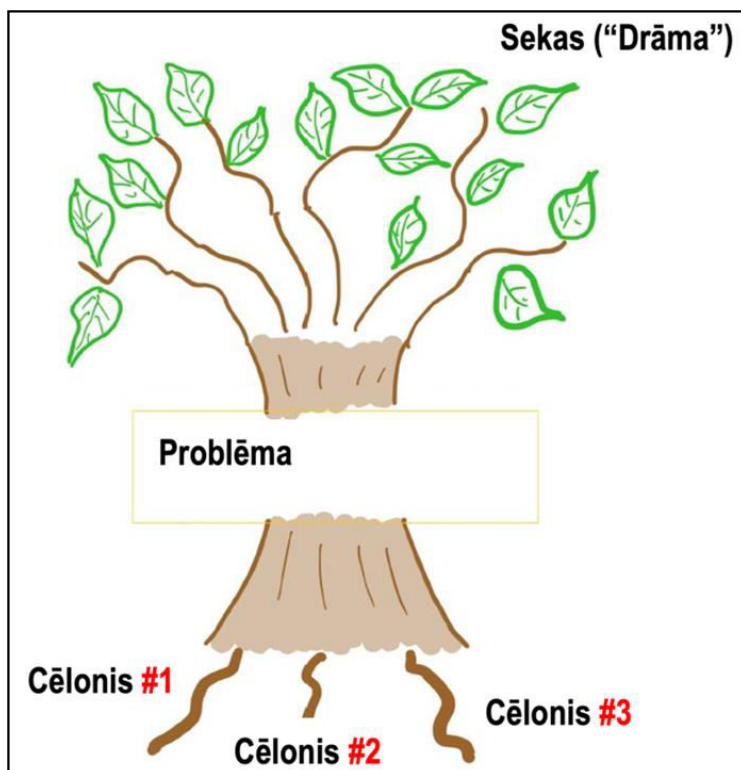


Pārneses punkti*

Tipiskas **IEKSĒJĀS GRŪTĪBAS** biznesa procesos

- # Datu ieguve un apstrāde **ANALOGĀ** formātā (pieraksts pa tālruni, "pieraksta burtnīca")
- # Procedūras, kas **ATKĀRTOJAS** (meistars definē cenu, operators novirza klientu)
- # "Šaurie pudeles kakli" / **SASTRĒGUMI** (klientu vairāk kā var apkalpot)
- # Neprecizitātes / **KĻŪDAS** (palaiž garām atbraukušo klientu)
- # Komunikācijā kļūdaina **INTERPRETĀCIJA**
- # Laika u.c. **RESURSU** zudumi u.c.

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



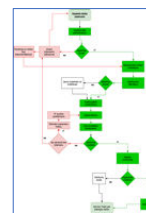
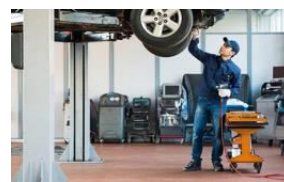
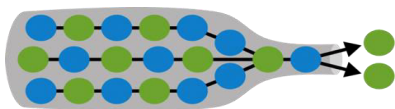
SEKAS

no kā ciešam

Kas ir
"DRĀMA"

"DRĀMAS" pamatā ir
CĒLOŅI

Kādas ir
VAJADZĪBAS



VAJADŽĪBAS, lai optimizētu riepu nomaiņas procesu:

- > **ATSLOGOT OPERATORU** no datu un maksājumu apstrādes (1 min)
- > **IDENTIFICĒT ĪSTO** auto, ko uzaicināt braukt "boksā" (15 sek)
- > **ATSLOGOT MEISTARU** no cenas aprēķina (25 sek)
- > **NOSKAIDROT LAICĪGI** klienta vajadzību (10sek – 3 min)
- > **SAMEKLĒT ATBILSTOŠO** riepu komplektu (3 min)
- > **ATSLOGOT** boksu no apkalpotā auto/ operatīvi norēķini (3-7min)

VAJADŽĪBAS = FUNKCIJU OPTIMIZĀCIJA

Hronometrāža: 7-14min

DATI

KO tieši risināt?



Patiesā "DRĀMA":

- # Nesakārtots ražošanas process
- # Klientu vajadzību priekšizpēte
- # Darbs ar personālu

VAJADŽĪBA:

- Identificēt
- Noskaidrot
- Sameklēt
- Atslogot

Kā uzlabot produktivitāti 24 000 EUR vērtībā

2 + 2

VAJADŽĪBA	Procesu pārkārtošana	Digitizācija	Digitalizācija
IDENTIFICĒT īsto auto, ko uzaicināt braukt "boksā"		Pieteikuma forma mājas lapā klienta reģistrācijai un vajadzību definēšanai	IT risinājums sinchronizē datus ar novērošanas kameru un eksponē uz tablo virs "boksā"
NOSKAIDROT klienta vajadzību			IT risinājums eksponē vajadzību "boksā" meistara planšetē
SAMEKLĒT vajadzīgo riepu komplektu	Norma: riepu pārvietošana iepriekšējā vakarā		
ATSLOGOT boksu no apkalpotā auto/ operatīvi norēķini	Pārkārtošana: atsevišķs stāvlaukums apkalpotajiem klientiem	Datu ieguve rēķina ģenerēšanai	IT risinājums priekšapmaksas veikšanai

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 = 24 000 GADĀ

Tipiski biznesa procesi

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

Mana uzņēmuma PROCESI, kuros novērojamas IEKŠĒJĀS GRŪTĪBAS (+darbs ar klientu/partneri)

Piemērs: pasūtījumu saskaņošanas **PROCESS**

🤔 **Klients** nav līdz galam izdomājis, ko vēlas

😄 **Klients** paralēli taisa "cenu skaistum-konkursu" pie citiem piegādātājiem

😓 **Mutiski viss** jāskaidro, jo e-pastā par garu

Tipiskas IEKŠĒJĀS GRŪTĪBAS biznesa procesos

- # Datu ieguve un apstrāde **ANALOGĀ** formātā
- # Procedūras, kas **ATKĀRTOJAS**
- # "Šaurie pudeles kakli"/ **SASTRĒGUMI**
- # Neprecizitātes/ **KĻŪDAS**
- # Komunikācijā kļūdaina **INTERPRETĀCIJA**
- # Laika u.c. **RESURSU** zudumi u.c.

+ "mazvērtīgie" darbi

Start Stop Reset mins: 7

secs: 0 type: None

Breaktime for PowerPoint by Flow Simulation Ltd. Show Settings

Grūtības būtība?

Pauze līdz 14:40

Grūtības ikdienas darba procesos

Uzņēmuma biznesa process	Identificētie izaicinājumi # rutīnas darbi/ atkārtotās # analogie darbi # kļūdas (cilv.faktors) # "sastūrējumi" # laika zudumi	Saliciet laicīgājumus prioritārā secībā!
Pasūtījumu saskaņošana		
Resursu vadība		
Produkta ražošana		
Kvalitātes kontrole		
Mārketinga		
Tirdzniecība		
Klientu serviss		
Finanšu vadība		
Personālvadība		
IT atbalsts		
Sabiedriskās attiecības		
Cits process		
TOP 3 grūtības, ko vēlos risināt # rutīnas darbi/ atkārtotās # mazvērtīgie darbi # kļūdas (cilv.faktors) # laika zudumi # "sastūrējumi" # citi		

VĒRTĪGI arī savas komandas ietvaros:

- pašanalīzei un aktuālo grūtību definēšanai
- pielietojumam ikdienā **KOPĀ** ar [..]
- praktisks treniņš izpratnei par produktivitāti

RAŽOŠANAS UZŅĒMUMI

1. Pasūtījumu saskaņošana

Klienta prasības tiek interpretētas dažādi starp pārdošanu, ražošanu un kvalitāti → rodas nesakrītības specifikācijās
→ nav vienota informācijas avota → interpretācijas kļūdas
Pasūtījuma izmaiņas netiek savlaicīgi nodotas ražošanai
→ informācija pārvietojas pa e-pastiem/Excel → "versiju haoss"
Nav skaidra prioritāšu noteikšanas mehānisma (kurš pasūtījums svarīgāks)
→ subjektīva lēmumu pieņemšana (līdzīgi kā kļūdu prioritizācija)

2. Ražošana

Ražošanas procesā parādās svešķermeņi vai kvalitātes defekti (piem., iepakojuma materiāls nonāk produktā)
→ nepietiekama kontrole starp piegādi un ražošanas līniju
Liela atkarība no manuālām darbībām (rokdarbs, manuāla kontrole)
→ cilvēcisks kļūdu risks + zema atkārtamība
Nav datu par iekārtu stāvokli → grūti prognozēt bojājumus
→ reakcija notiek pēc problēmas, nevis pirms tās
Jauni darbinieki nesaprot procesus, jo tie nav dokumentēti
→ zināšanas "galvas", nevis sistēmā

3. Krājumu vadība

Informācija par krājumiem nav reāla pieejama
→ dati izkaisīti vairākās Excel/datu bāzēs
Krājumu atlikumi neatbilst faktiskajai situācijai
→ manuāla uzskaitē → kļūdas un nobīdes
Nav prognozēšanas (pieprasījuma/plānošanas)
→ lēmumi balstīti uz intūciju, nevis datiem

4. Iepakojšana

Iepakojuma kvalitātes problēmas ietekmē produktu (piem., piesārņojums)
→ nepietiekama kvalitātes kontrole piegādes ķēdē
Iepakojšanas procesi nav automatizēti
→ lēns process + atkarība no cilvēkiem

5. Piegāde klientiem

Nav integrētas sistēmas starp pasūtījumu un piegādi
→ manuāla koordinācija → kavējumi
Klients nesapem aktuālu informāciju par piegādes statusu
→ informācijas plūsma neiet uz klientu

Būs pieejams noslēgumā

Atkārtos dažādu nozaru uzņēmumos:

MANUĀLS darbs → kļūdas + lēnums

DATI izkaisīti → nav vienas patiesības

KOMUNIKĀCIJA neformāla → interpretācijas

Nav STANDARTIZĀCIJAS → katrs dara citādi

Nav PRIORITĀŠU sistēmas → subjektīvi lēmumi

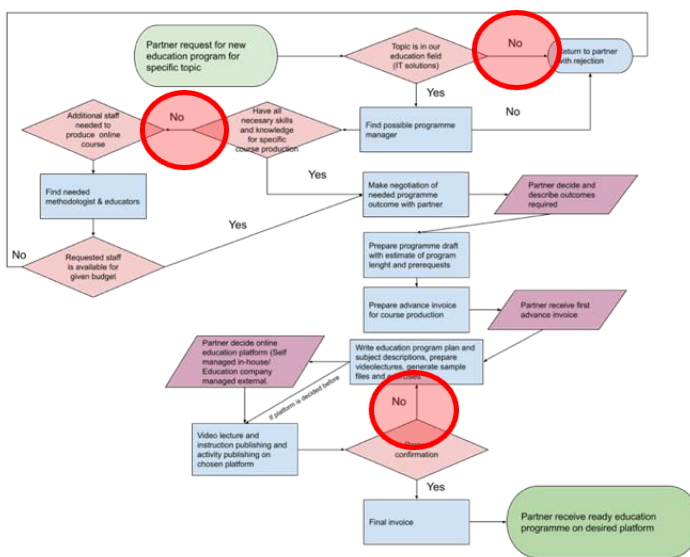
KLIENTS "procesā domā" → pārstrāde

Idejas rodas, bet NETIEK ieviestas → sistēmas trūkums



Tas, ko
NEREDZU,
tas NEEKSISTĒ

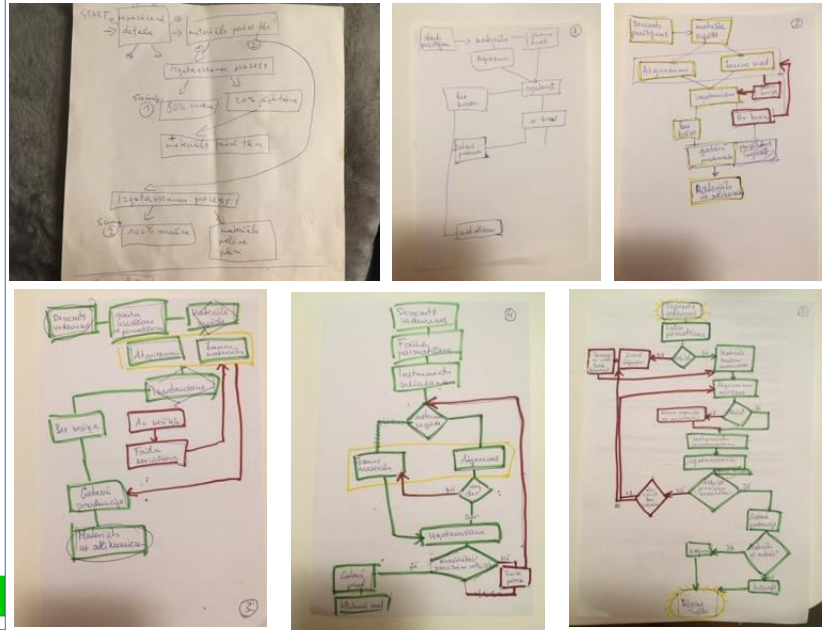
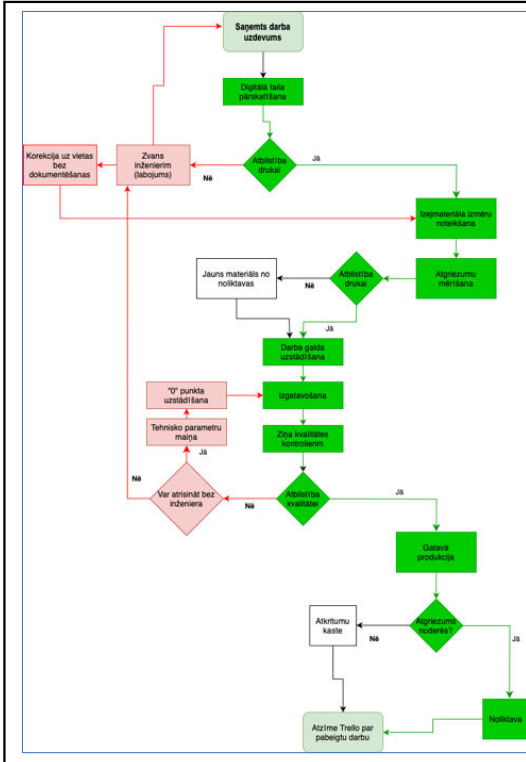
Darbības procesu analīze: **GRŪTĪBAS** ---> **PĀRNESES PUNKTI**



Apzīmējumi:

	VISPIRMS: procesa sākums un beigas
	Aktivitātes
	Aktivitātes ievads un/vai izvads
	Plūsmas virziens
	Lēmumu izvēle

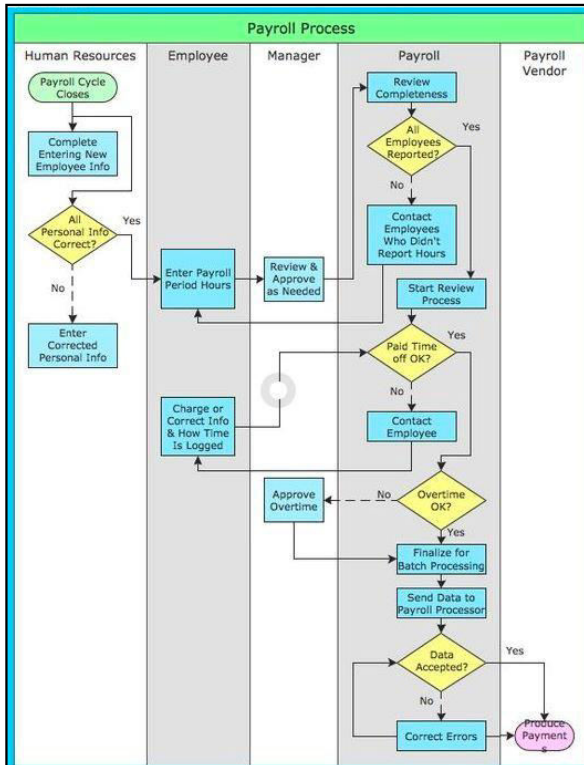
Shēmas zīmēšanas process (ja pirmā reize 🤔)



Darbības procesi tuvplānā

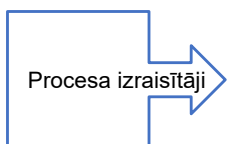
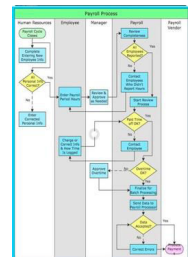


- # Iespēja palielinājumā **detalizēti** izvērtēt darbības, ieraudzīt **trūkumus** un **risinājumus**
- # Paņēmiens kā **labāk organizēt** SAVU ikdienas darbību 🔍
- # Dokumentēti procesi **samazina** vietu «interpretācijām» 😞
- # Liela nozīme ir **mērījumiem**, īpaši **LAIKAM** 🕒

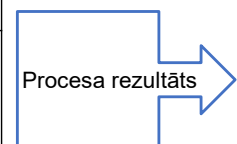


Darbības procesa shēmas, ietverot **iesaistītās puses**

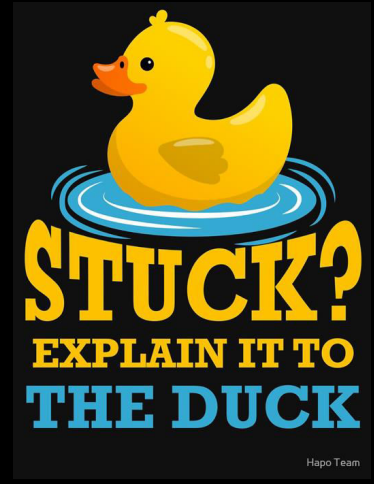
Biznesa procesa "pase"



Procesa kontrole	<ul style="list-style-type: none"> • Procesa īpašnieks (turētājs) • Dokumentācija [reglaments] • Procesa noteikumi 📄 • Mērķi ✅ un vai to zina iesaistītie • Atgriezeniskā saite ❌
Process	<ul style="list-style-type: none"> • Aktivitātes ☐ • Procedūras • Metrika 📊 • Procesa lomas 👤 • Uzlabojumu iespējas 🛠️
Procesa nodrošinājums	<ul style="list-style-type: none"> • Resursi 📦 • Iespējas/spējas 💰

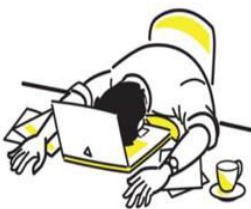


”Dzeltenās pīles” noslēpums



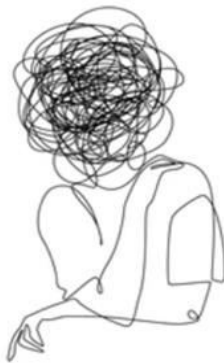
Digitization

DIGITizācija



Digitalizaton

DIGITalizācija



Digital transformation

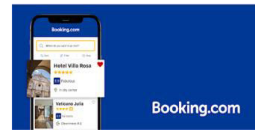
DIGITālā transformācija





Pasaulē lielākais taksometru parks

Pasaulē lielākā viesnīcu ķēde



PRODUKTIVITĀTE

BIZNESA MODELIS



KULTŪRVIDE

TEHNOLOĢIJAS un MI

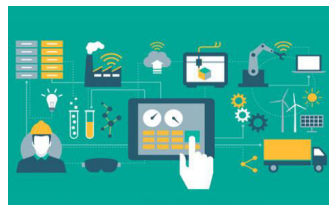


PRINTFUL

Pasaulē lielākā

T-kreklu apdrukas bode

9 no 10 jau pieejamas



Plūsmas sensori



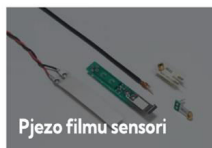
Spēka sensori



Mitruma sensori



Foto optiskie sensori



Pjezo filmu sensori



Pozīcijas sensori



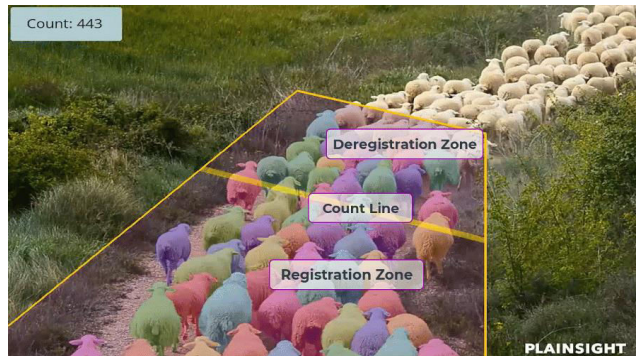
Spiediena sensori







Griezmes momenta sensori



Vibrācijas sensori



Digitizācija	Digitalizācija	Digitālā transformācija
<p>Informācijas konvertēšana no ANALOGĀ uz DIGITĀLO</p> 	<p>BIZNESA PROCESU un DARBA PLŪSMU optimizēšana</p> 	<p>NEPĀRTRAUKTA virzība ar procesu digitalizāciju / re-engineering</p> 
<p>ANALOGS → DIGITĀLS:</p> <p>Piemēri:</p> <ul style="list-style-type: none"> Datus iegūst digitālā veidā (Google Forms, sensori, webcam, mājas lapa utt) Darba laika e-uzskaite u.c. <p>INFORMĀCIJAS DIGITALIZĒŠANA!</p>	<p>Programmatūra:</p> <p>Piemēri:</p> <ul style="list-style-type: none"> E-veikala funkciju automatizācija Dokumentu plūsmas pārvaldības programma CRM sistēmas atgādinājumi Automātisks prioritizācijas rīks Datu monitorings lauksaimniekam u.c. <p>NB! Nevar paveikt bez 1.posma un procesu sakārtošanas!</p>	<p>Plašāka digitālā adaptācija un KULTŪRAS maiņa</p> <p>Piemēri:</p> <ul style="list-style-type: none"> BIZNESA MODEĻA transformācija "produkta pārdošana" → pakalpojums + abonēšana DATOS balstīti lēmumi intuīcija → reāllaika datu paneļi DOMĀŠANAS un uzvedības kultūra MI pielietojums un nepārtraukta eksperimentēšana <p>NB! Nav iespējams bez pirmajiem posmiem!</p>



Eiropas Digitālās inovācijas centrs
ATĪSTA LATVIJAS IT KLĀSTERS

PAR EDIC **PAKALPOJUMI** JAUNUMI VEIKSMES STĀSTI KALENĀRS

IZVĒLIETIES KATEGORIJU

Visi pakalpojumi

Kickstart KIBERDROŠĪBAS TREIŅŠ

Uzlabo uzņēmuma drošību digitālajā vidē - sāc ar praktisku treniņu!

AI KICKSTART treniņš

Četru dienu praktisks treniņš, kas paredzēts mazo un vidējo uzņēmumu komandām, lai apgūtu mākslīgā intelekta (MI) rīku...

Risinājumu izmēģināšana

Risinājumu izmēģināšanas pakalpojums atbalsta saņēmējam eksperimentēšanai, pilotēšanai un izmēģināšanai, lai...

Digitālā attīstības Ceļa karte - Uzņēmumu pamatdarbības procesu...

Identificē savas digitalizācijas iespējas - izvērtē darbības efektivitāti un saņem personalizētu Digitālās attīstības Ceļa karti...

Ekspertu vizīte uzņēmumā ar ieteikumiem procesu digitalizācijai un...

EDIC eksperti apmeklēs tavu uzņēmumu, izvērtēs pamatprocesu efektivitāti un sniegs konkrētus ieteikumus digitalizācijas un...

Eksperta konsultācija par digitālo transformāciju

Personalizēta digitālās transformācijas eksperta konsultācija ir individuāls konsultatīvs pakalpojums uzņēmumiem, kur...

Mākslīgā intelekta iespējas biznesā I Informatīva sesija


AI Studio piedāvā 90 minūšu interaktīvu uzņēmumiem, kas vēlas uzzināt, kā mākslīgais intelekts (MI) var uzlabot biznesu...

Mākslīgā intelekta ieviešanas darbnīca uzņēmumiem - no idejas...

AI Studio mākslīgā intelekta darbnīca ir trīs dienu klātienes programma mazajiem un vidējiem uzņēmumiem, kas vēlas izprast...

MI ieviešanas darbnīca (grupām līdz 12 uzņēmumi)

AI Studio mākslīgā intelekta darbnīca ir trīs dienu klātienes programma mazajiem un vidējiem uzņēmumiem, kas vēlas izprast...





Risinājumu izmēģināšanas pakalpojumu **mērķis** ir palīdzēt ieviest inovatīvas digitālās tehnoloģijas, nodrošinot piekļuvi tehniskajām kompetencēm, radot vidi risinājumu izmēģināšanai, pārliecinoties par tehnoloģiju piemērotību un efektivitāti pirms iegādes un ieviešanas uzņēmumā.

Risinājumu izmēģināšanas pakalpojumus EDIC projekta ietvaros nodrošina Latvijas IT Klasteris un Ventpils Augsto tehnoloģiju parks (VATP), piesaistot risinājumu izstrādātājus.

- **Mērķauditorija:** sīkais (mikro), mazais, vidējais un lielais komersants, biedrība un nodibinājums, kas apvieno vismaz trīs komersantus vai pārstāv to intereses, publiska persona vai tās institūcija, publiskas personas kapitālsabiedrība, pētniecības un zināšanu izplatīšanas organizācija, kas veic saimniecisko darbību un ir reģistrēta Latvijas Republikas teritorijā.
- Maksimālais atbalsta apmērs vienam komersantam **20 000 EUR bez PVN**
- **Risinājuma izmēģināšanas ilgums:** līdz 6 mēnešiem.
- Par pakalpojumu tiek piešķirts **de minimis atbalsts 100% apmērā.**
- **PVN** netiek segts.
- Vienlaicīgi var izmēģināt **tikai vienu risinājumu** izmēģināšanas pakalpojumu.

**Mana līdzatbildība –
sekot līdzi katuālajai informācijai!**

- Kādas ir uzņēmēja **VAJADZĪBAS?**
- Kā rīkotos **ES?**
- Kas **VĒL** man **NOREZONĒJA?**
- Kādas **IESPĒJAS** es saredzu?
- Ko **NOTEIKTI** es **NEdarītu?**
- Drosmīgas/ **NOVATORISKAS** idejas
- Kādi vēl **RISKI** pastāv?
- **KĀPĒC** viņš **TIEŠI TĀ** rīkojas?
- Kas man **NEpalika skaidrs?**
- Kur **CITI** ir **spēcīgāki** un **KĀ** to paveic?
- Nav saiknes ar šo, bet man rezonē šāda doma: [..]
- Kas vēl "apēd" daudz resursu?

(4 min + 4 min)

**Pieskatam LAIKU!
Fiksējam IDEJAS!
Noslēgumā – PALDIES!**



”Iespēju filtrs”

Balstoties uz ieteikumiem – sadaliet pa kategorijām:



praktiska (“šeit un tagad”)

perspektīva (vid.termiņš)

futūristiska (vīzija)

«Šeit un tagad»	«Perspektīva»	«Vīzija»



Biznesa modelis uzņēmuma ilgtspējai jeb kā noturēties virs ūdens?

Mērķis: palīdzēt sadzirdēt prioritāros uzdevumus

- # Kas man var būt kopīgs ar Google?
- # Kā ”iekļūt” panākumus guvuša uzņēmēja galvā?
- # Atbildes uz vēl NEUZDOTIEM jautājumiem
- # Mazināt nākotnes RISKUS
- # Zinu, PIE KĀ jāstrādā
- # Netveramo lietu vizualizācija



Mana ideja 3D

Biznesa DNS

Ilgspējas motors

Kā "iekļūt" veiksmīga
uzņēmēja galvā?

Kā noturēties
virs ūdens

Atbildes uz vēl
neuzdotiem jautājumiem

KĀPĒC?

Biznesa arhitektūra

Biznesa mozaīka

Biznesa intelīģence

From **Zero** to **Hero!**

"Viss ir galvā"

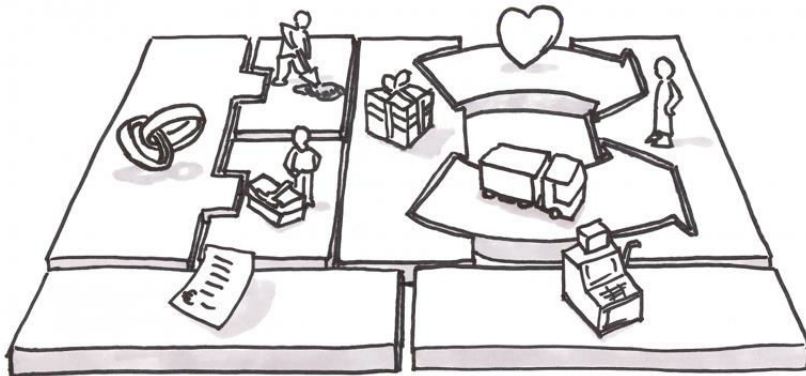
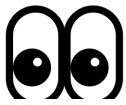
No **Woups** līdz **WOW!**

Nerakstītie likumi

Pirmssākumi

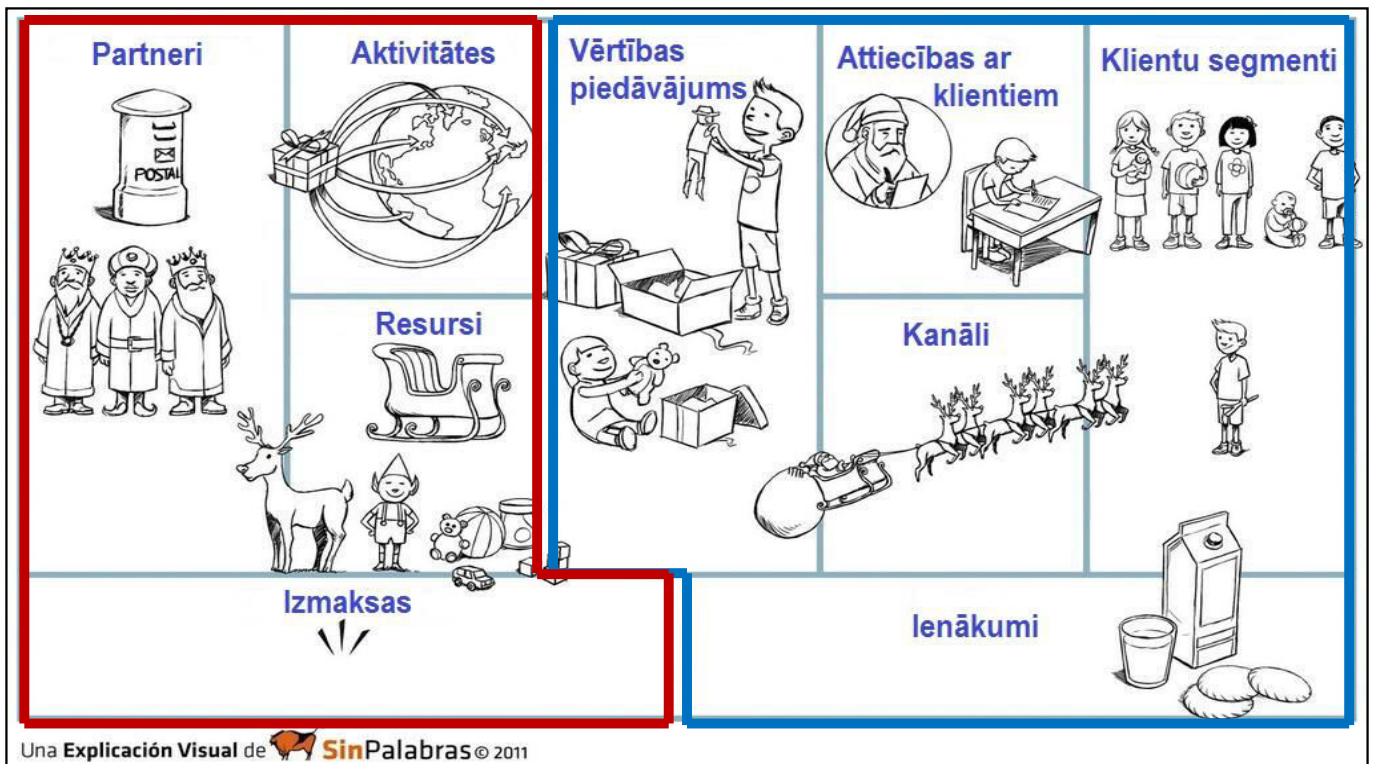


Biznesa modelis tuvplānā



ĒRTS un PĀRSKATĀMS!

- A4
- 10
- ?
- 1-2-3

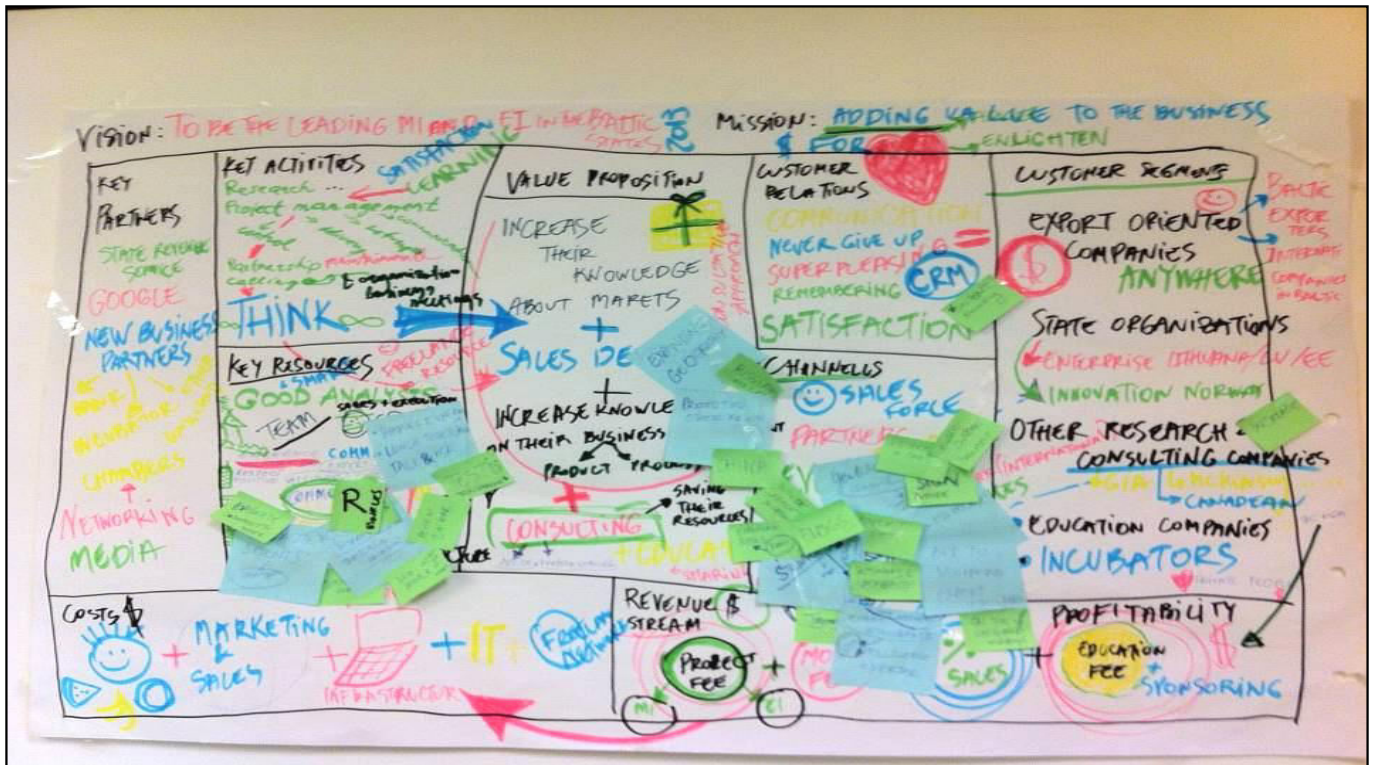


KO ar to visu darīt?

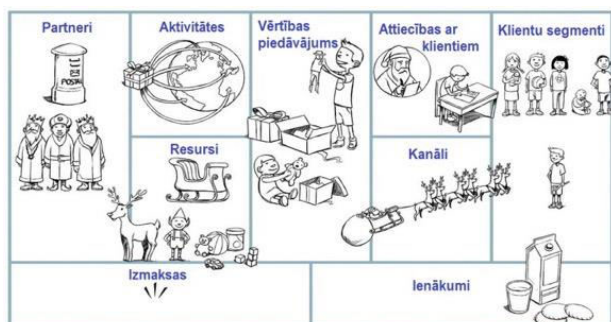


AR KO to visu darīt?

- savā kolektīvā
- savā komandā
- ar kaimiņu (uzņēmēju)
- ar citiem ekspertiem
- paziņu un draugu lokā



Lietiškā "vārsma" (Īsajā versijā)



Una Explicación Visual de SimPalabras © 2011

1# Šādiem **KLIENTIEM**

2# es sniedzu šādus **IEGUVUMUS**

3# sasniedzot caur šādiem **KANĀLIEM**

4# man rodas šādu veidu **IEŅĒMUMI**

5# veicot šādas **GALVENĀS AKTIVITĀTES**,

6# es balstos uz šādu **IZMAKSU** stratēģiju.

7# Tam visam nepieciešami šādi **RESURSI**

8# par sevi (ārpus tiešās pārdošanas)
ATGĀDINU šādā veidā

9# tajā visā man palīdz šādi **PARTNERI**.



1# Uzņēmumos, kurā praktizē attālināto darbu

2# darbiniekiem nodrošinām ergonomisku portatīvā datora lietošanu,

3# izgatavojot kompakto un ērti saliekamu datorstatiņu un

4# sasniedzot klientus caur biroja aprīkojuma tirgotājiem.

5# Ieņēmumi tiek gūti no pārdošanas un aprīkojuma ilgtermiņa nomas

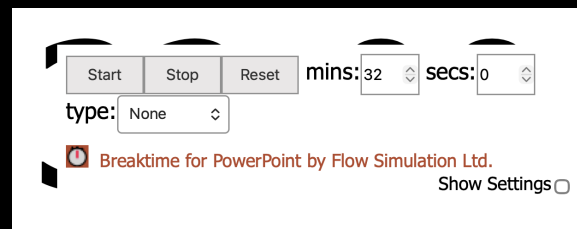
6# un izmaksas orientētas uz produkta kvalitāti.

7# Tam nepieciešami kokmateriāli, kokapstrādes instrumenti un loģistikas risinājumi.

8# Par sevi atgādinām publiskos pasākumos

9# un to mums palīdz izdarīt arī fizioterapeiti

- Kas izklausās skaidrs un sakārtots?
- Kādas IESPĒJAS es saredzu?
- Ko NOTEIKTI es darītu?
- Kas VĒL man NOREZONĒJA?
- Drosmīgas/ **NOVATORISKAS** idejas



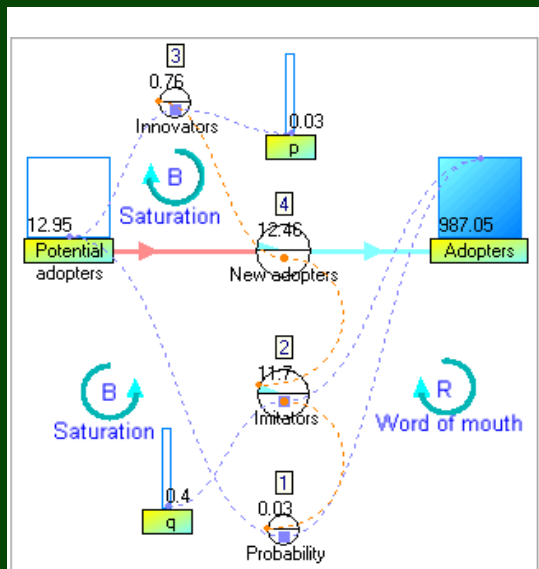
(4 min + 4 min)

- Kur ir atkarība, risks vai neskaidrība?
- **KĀPĒC** viņš tā rīkojas?
- Kas man NEpalika skaidrs?
- Kur **CITI** ir spēcīgāki un **KĀ** to paveic?
- Nav saiknes ar šo, bet man rezonē šāda doma: [..]
- Kādi ir šī uzņēmēja **DRĪZUMĀ** veicamie **UZDEVUMI**?

Pieskatam LAIKU!
Fiksējam IDEJAS!
Noslēgumā – PALDIES!

Šīs dienas **PROBLĒMU** pamatā
ir
vakardienas **LĒMUMI**
(attieksme + uzvedība + risinājumi)

Sistēmiskā domāšana



Zinātnē un praksē balstīta pieeja
darba un dzīves kvalitātes
uzlabošanai

- Atgriezeniskā saite
- Blakus efekti
- «Pleca pielikšanas punkti»

Pieņemt **LABĀKUS** lēmumus
justies labāk pašiem
un **KOPĀ** ar citiem

“Nekas nav nemainīgi mūžīgs”

Sistēmiskās domāšanas arhetips

“Veiksmīgo veiksmē”
access to the successful



“Resursu pieejamība
ietekmē izvēles”

Arī uzticēšanās ir resurss

Mūsu lēmumi ietekmē resursu pieejamību SEV un CITIEM

Sistēmiskās domāšanas arhetips



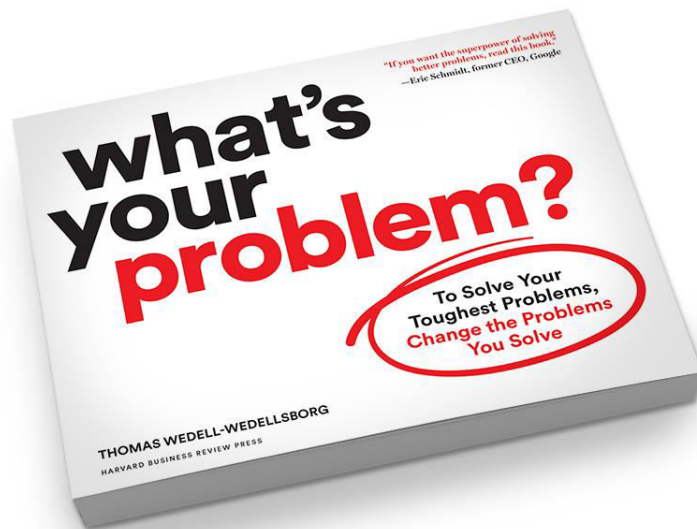
“Hokeja nūjas princips”
Escalation

Notikumu eksalācija

“Pat nemanīsi, **kā** TAS pienāks”

RISINĀJUMS: prevencija

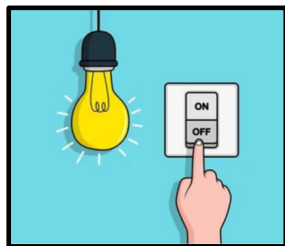
Nu ko var «ņemties» visu dienu ar to problēmu?



“Realitātes atzīšana”



Kuros “plauktos” ir mana uzņēmuma “drāmas”?

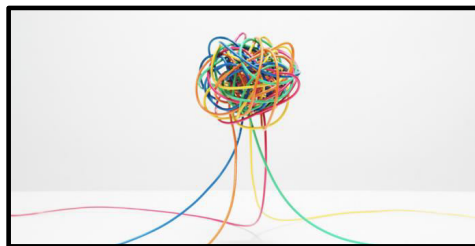


Vienkāršās/ on-off

“nezinu [..]”
“nav pārliecības, ka [..]”

- Skaidrs cēlonis → risinājums
- Tehniskas/ organizatoriskas
- Var “salabot” vai “izslēgt”

Kļūda: sarežģīt risinājumu

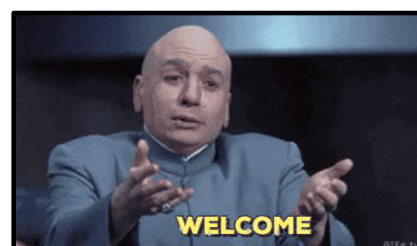


Sarežģītās/ complex

“neredzu saikni starp [..]”
“parasti daru tā – [..]”

- Vairāki cēloņi
- Vajag sistēmisku pieeju → laiks un sadarbība

Kļūda: mēģināt “salabot” ātri



Ļaunās/ wicked

“netīcu savai ietekmei”
“ir jāmaina valdība”
“šī ir cīņa ar vērdzirnāvām”

- Iesaistītas vērtības, attieksmes, vara
- Katrs risinājums rada jaunas sekas
- Vajag “pārrāmēt” un “validēt”

Kļūda: meklēt vienu pareizo atbildi

«Ļauno» problēmu piemēri:



Vienkārši

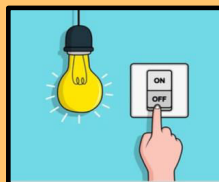
Sarežģīti

Ļauni

- Alkatība, korupcija, nabadzība
- «slikta valdība»
- «ātrās modes» ietekme, naftas magnātu vara
- klimata pārmaiņas
- izglītības sistēmas «veselība»
- darbinieku pasīvā pretestība MI izmantošanai
- **Bailes tikt aizvietotam ar MI**
- Vadības un darbinieku digitālā un domāšanas plaša
- Organizācijas kultūra, kas nepieļauj eksperimentēšanu

Saliekam "pa plauktiem"

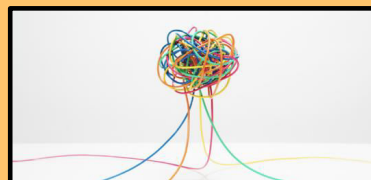
Klients: «Nezinu, ko izvēlēties»



Vienkāršās/
on-off

«Mūsu cilvēki tam vēl nav gatavi»

«Neviens neko nepērk»



Sarežģītās/
complex

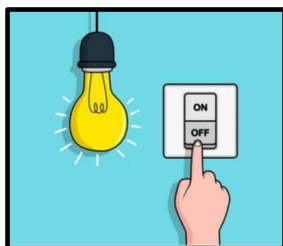
«Kāpēc man iespringt, ja citi to nedara?»

«Lai valdība sāk ar sevi!»

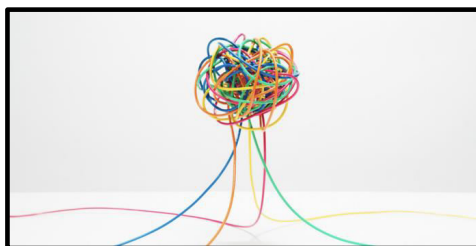


Ļaunās/
wicked

Kā tikt no "ļaunajām" pie risināmajām?



Vienkāršās/ on-off



Sarežģītās/ complex



Ļaunās/ wicked



Ļaunās problēmas “pārrāmēšana”



”Ļaunā”
problēma/
vajadzība

Risināmais
UZDEVUMS

Ļaunā problēma: “Lifti ir lēni”



spogulis
piedāvāt kāpnes
žurnālu/ grāmatu plaukts
kurpju spodrinātājs

sarunu galdiņš
prāta spēle
rosinošs plakāts ar jautājumu
tablo ar jaunumiem

“KĀ Jūs to domājat?”



Formulējiet «Jauno» problēmu un pārrāmējiet!

«Mūsu cilvēki tam vēl nav gatavi»

«Neviens neko nepērk»

«Nav ko iespringt, jo citi neko nedara»

...

Citi pārrāmēšanas virzieni:

- *uz lietotāja vajadzībām un emocijām*
- *uz neizmantotām iespējām*
- *fokusa maiņa (piemēram, uz uz procesu, nevis rezultātu vai otrādi)*
- *skatīties plašāk (sistēmiski)*
- *no iesaistīto/ ieinteresēto pušu viedokļa*
- *uz pretēju pieeju*
- *uz ilgtermiņa perspektīvu*
- *uz kultūras vai sociālo kontekstu*
- **uz problēmas īpašnieku**
- *uz mazākiem soļiem*
- *uz iedvesmu un motivāciju*

KĀ mēs varētu...?

Vajadzība



SEKAS

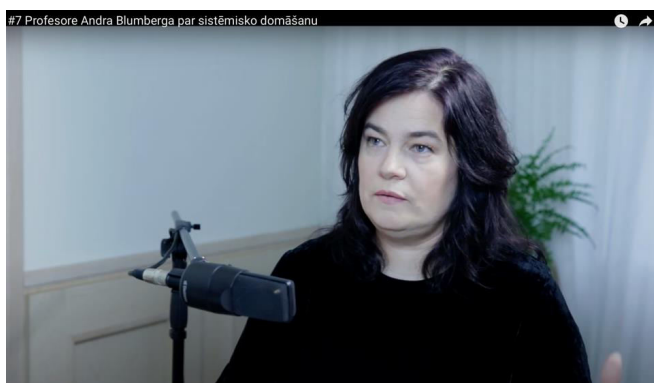
LĒMUMS

ATTIEKSME

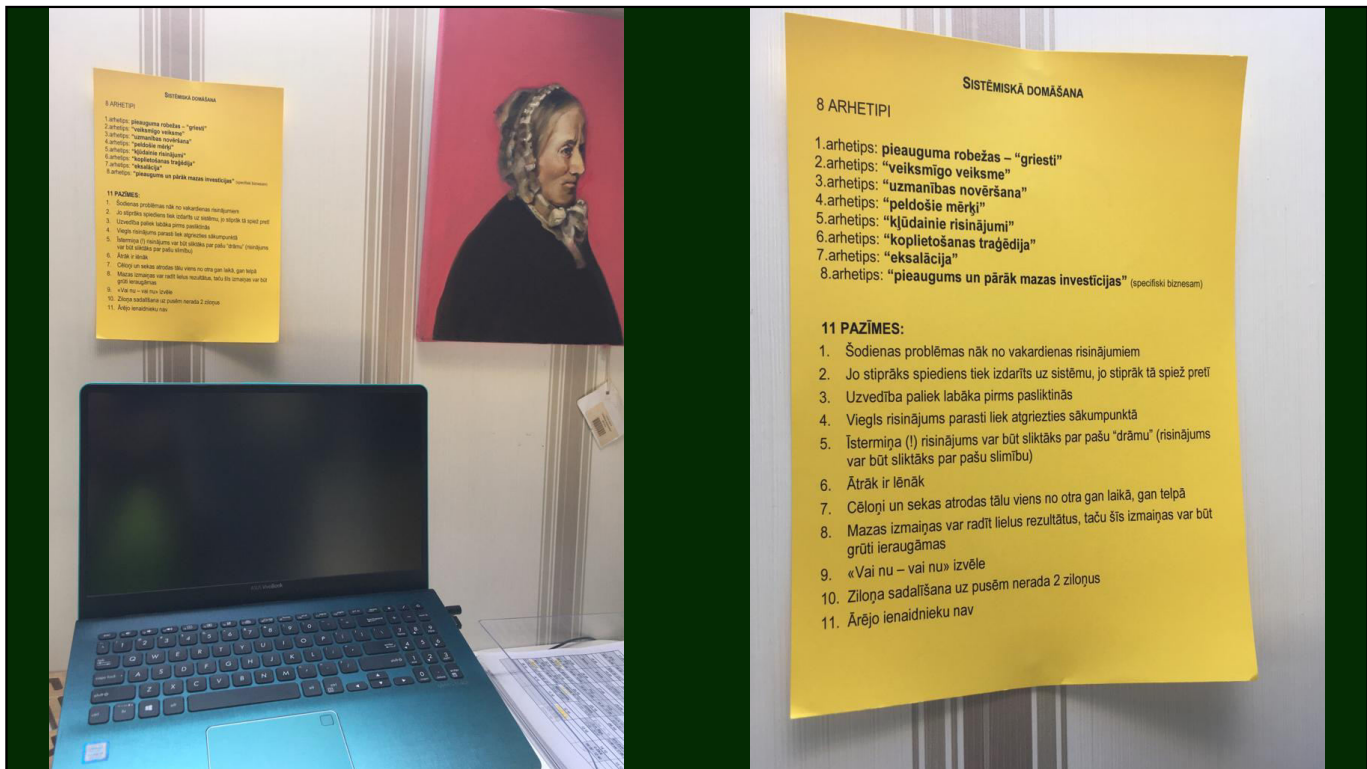
ZINĀŠANAS

Mana LĪDZATBILDĪBA izglītot klientu/ darbinieku/ partneri

Ikvienam saprotamā valodā. Atsauces uz mūsu ikdienas situācijām.



Andra Blumberga, RTU tenūrprofesore, inženierzinātņu doktore
Vides aizsardzības un siltuma sistēmu institūta (VASSI) vadošā pētniece



SISTĒMISKĀ DOMĀŠANA

8 ARHETIPI

- 1.arhetips: "pieauguma robežas – "griesti"
- 2.arhetips: "veiksmīgo veiksmes"
- 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 spēj 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. Ziloņa sadalīšana uz pusēm nerada 2 ziloņus
11. Ārējo ienaidnieku nav

SISTĒMISKĀ DOMĀŠANA

8 ARHETIPI

- 1.arhetips: "pieauguma robežas – "griesti"
- 2.arhetips: "veiksmīgo veiksmes"
- 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 spēj 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. Ziloņa sadalīšana uz pusēm nerada 2 ziloņus
11. Ārējo ienaidnieku nav

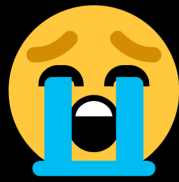
Par **LABĀKIEM** lēmumiem.
Mums visiem.



skaistums un sistēmiskā domāšana izglābs pasauli



“ZINI savu klientu”



71

LABA klientu segmenta* būtiskās pazīmes

* kopīgas vajadzības un līdzīga uzvedība

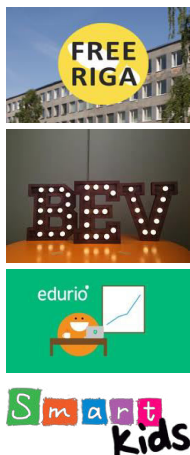


- **apzinās** problēmu aktualitāti («man ir svarīgi savus jautājumus risināt»)
- ir **identificējams** pēc pazīmēm un **sasniedzams** caur dažādiem **kanāliem**
- **stabils/ augošs** un **maksāt spējīgs** tirgus segments

72

Kā ieraudzīt potenciālu tirgus nišu savā darbībā?

Jebkurā no variantiem..



#1 pastāvīgi sekot līdz **tendencēm**

#2 atrisināt “savu problēmu”

#3 **izpētīt** uzņēmumus/ organizācijas **sev zināmā** nozarē

#4 veikt tirgus **izpēti**

bez KOMUNIKĀCIJAS “uz āru” neiztikt!!!

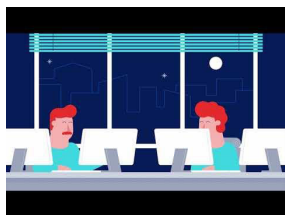
73

VAJADZĪBU izpētes metodes



74

Daudzveidīgas VAJADZĪBU izpētes metodes



#1 Padziļinātā intervija

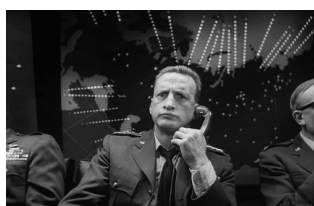


#3 Novērošana



#5 Anketēšana

#2 Ekspertu viedoklis



#4 Fokusa grupas



#6 «Lauka intervijas»



Dati no **8 – 10** padziļinātām intervijām
aptver **80-90%** par:

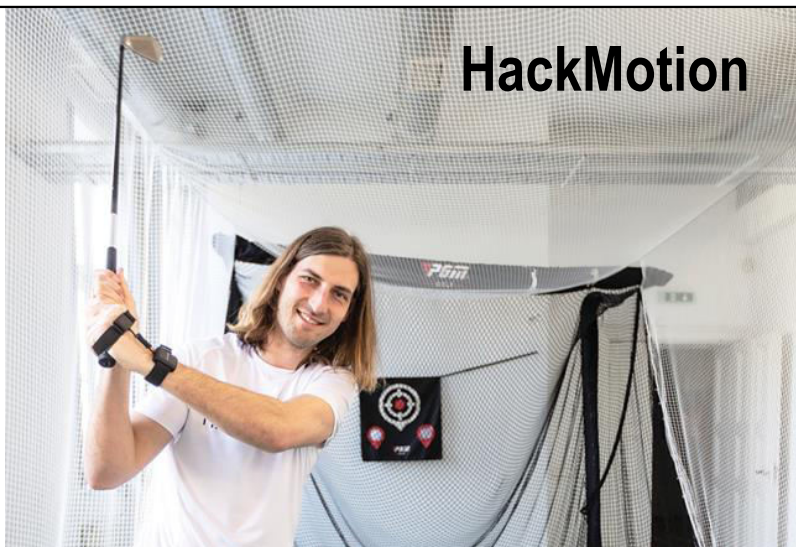
- # klienta vajadzībām
- # labākajiem noieta kanāliem
- # tuvākajiem konkurentiem
- # u.c. vērtīgām niansēm!



”Pļavas efekts”!



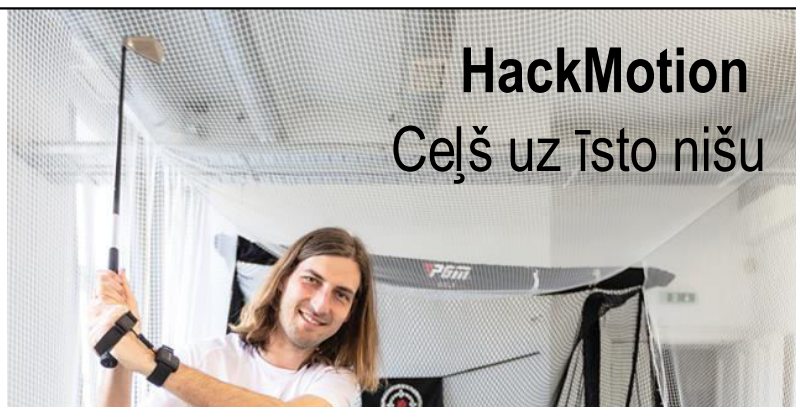
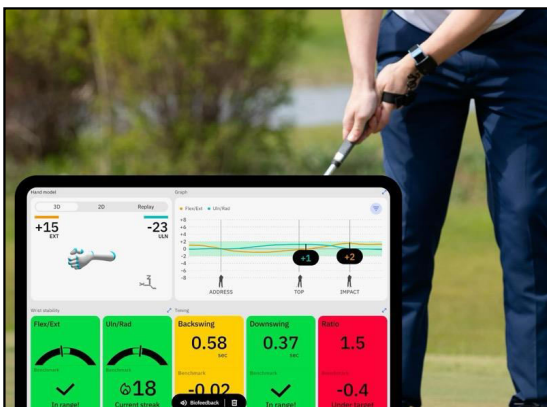
Timing data in Putting Stability



HackMotion

Latvijā radīts ātrākais ceļš uz uzlabotu golfa sitienu, ko ikdienā izmanto golferi visā pasaulē

Sporta tehnoloģiju jaunuzņēmuma "HackMotion" apgrozījums ir pieaudzis par 160%, 2024. gadā sasniedzot 7,3 miljonus eiro. Savukārt uzņēmuma peļņa pieaugusi par 476%, sasniedzot 2,2 miljonus eiro, liecina [Startup Radar](#).



HackMotion
Ceļš uz īsto nišu

"Pirms produkta būvēšanas mēs veicām ap 100 intervijām ar golfa treneriem visā pasaulē," Atis Hermanis paskaidro ceļa sākumu uz panākumiem.

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



79



CITĀTI



VAJADZĪBAS
”HEARTS AND MINDS”



FUNKCIJAS



RISINĀJUMI

80

CITĀTU loma koncepta attīstībā



81

Piemērs ar dārzeņu mizotājiem: «pircēja balss» (VOC – voice of the customer)

Respondenta **CITĀTS** → **VAJADZĪBA**

- “Burkāni un kartupeļi ir ļoti atšķirīgi.”
- “Ar šo es sagriežos.”
- “Vienkārši atstāju ar visu mizu.”
- “Esmu kreilis. Izmantoju nazi.”
- “Šis ir ātrs, bet griež ļoti biezas mizas.”
- “Kā var nomizot ķirbi?”
- “Šis te ir sarūsējis.”
- “Veikalā tas izskatījās O.K.”

Risinājuma **FUNKCIJA** → **RISINĀJUMS**

1. Mizotājs **mizo dažādus** dārzeņus.
2. Mizotāju **var vienādi labi** izmantot ar abām rokām.
3. Mizotājs **rada minimālus** atkritumus.
4. Mizotājs **ietaupa** laiku.
5. Mizotājs ir **izturīgs**.
6. Mizotāju **var viegli notīrīt**.
7. Mizotāju ir **droši lietot un glabāt**.
8. Mizotājs ir **ērts lietošanā**.
9. Mizotājs **saglabājas ass** un to **var viegli uzasināt**.

82

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)
- Kā varētu ... ? (iesaiste risinājumu meklēšanā)

83

Piemēri

PROCESA ELEMENTI: Kādas **galvenās aktivitātes** tiek veiktas kanisterapijā?

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

ATMOSFĒRA: Kas **veicina suņa nogurumu** un kā to patreiz risina?

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

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

RESURSI/ IZMAKSAS: Kas ir **ietilpīgākie/ dārgākie resursi**, gatavojoties nodarbībai?

SŪDZĪBAS: Kas **neapmierina** esošajā aprīkojumā?

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

84

“Sākt no baltas lapas”



(arī tad, ja
domās ir jau
“aprakstīta”)

85

Segmenta izvēle

86

Kanisterapeiti ir **LABS** segments, jo..



- # (uzņēmēja) **domāšana**, ko pārzinām (un ir izpratne par B2B tirgu)
- # ieinteresēts savā **produktivitātē**
- # kanisterapeiti ir **augošs** segments
- # **identificējams** un **sasniedzams**
- # **pazīstam vairākus**, ko varam nointervēt

87



CENTRĀLAIS jautājums kanisterapeitiem:
Kas ir LABA kanisterapijas nodarbība?

88

Piemēram:

FRIZIERIM: kas ir **LABS** klientu apkalpošanas process?

PROFESORAM: kas ir **LABA** studentu iesaiste pētījumos?

VADĪTĀJAM: kas ir **LABA** darbinieku iesaiste produkta attīstībā?

SKOLOTĀJAM: kas ir **LABA** mācību stunda?

TRENERIM: kas ir **LABA** / **IZCILA** publiskā uzstāšanās?

SENIORAM: kas ir **LABA** darbnīca/ meistarklase senioriem?

BĒRNU VECĀKAM: kas ir **LABA** nometne bērniem?

89

Kanisterapijas speciālisti:

Kas ir LABA kanisterapijas nodarbība?



IZPĒTES ASPEKTI

Ideāls PROCESS (nodarbība)

ATRIBŪTI (infrastruktūra un aprīkojums)

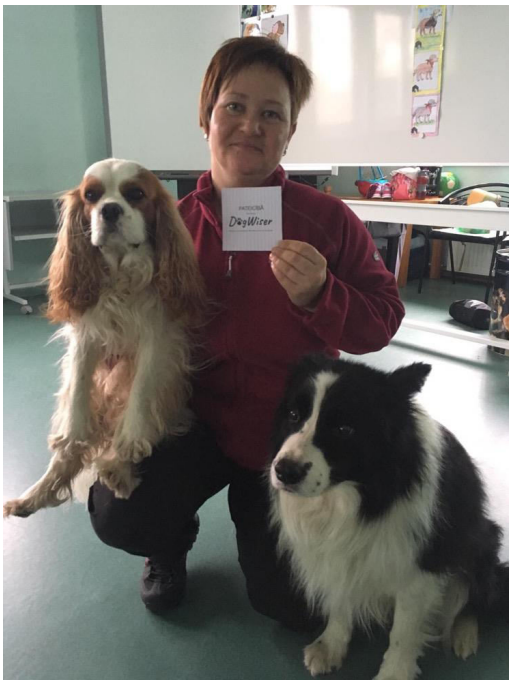
ATMOSFĒRA (suņa ("darbinieka") labizjūta)

IZAICINĀJUMI un to "CENA" (neatrisinātās vajadzības)

KOMUNIKĀCIJA un SADARBĪBA (klienti, partneri)

UZLABOJUMI

90



Plāns A:

pilnveidot esošo kanisterapijas piederumu klāstu

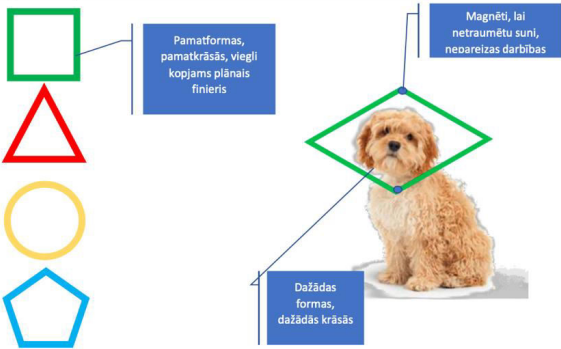
Plāns B:

veidot rezultātu monitoringa sistēmu

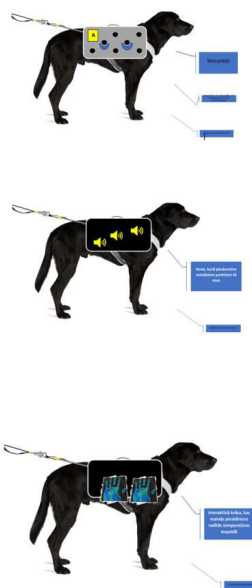
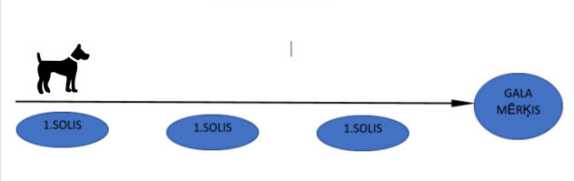
Nr.2

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.



SASNIEGUMI



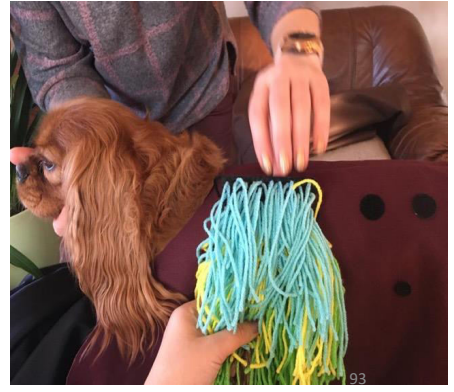
Ideju ģenerēšana
(28 skices)





Cik no **28** produktiem (skicēm) kanisterapeiti atzina par vajadzīgām?

Izvēlēti
15 rīki



DogWiser



Rezultāts:
Kanisterapijas nodarbību piederumu komplekts



Join at
[#kabata](https://slido.com)

Par ko un cik lielā mērā piilveidoju savas kompetences šodien? (salieciet PRIORITĀRĀ secībā!)

1. Biznesa procesu analīze (kartesana, prioritātes, procesu snemas) - stratēģisks skatījums uz produktivitāti uzņēmuma
2. Ieskats sistēmiskajā domāšanā - stratēģisks skatījums uz lēmumu pieņemšanu
3. "Ja vēlies, lai cilvēki pieņem LABUS (Tavam biznesam labvēlīgus) lēmumus, Tava līdzatbildība ir INFORMĒT un IZGLĪTOT!"
4. "90% problēmu pamatā ir tas, VAI, KO un KĀ komunicējam!"
5. Biznesa modeļa audekls - stratēģisks skatījums uz 9 aspektiem, kas ietekmē uzņēmuma ilgspējīgu darbību
6. Problēmu klasifikācija un "pārrāmēšana"
7. DIGITizācija, DIGITalizācija un DIGITālā transformācija (labāka izpratne par termiņiem un to nozīmi darbības efektivitātei)
8. "Spoguļošana komandā" (metode viedokļu un ideju apmaiņai starp uzņēmējiem)
9. Ieskats dizaina domāšanā (ko nozīmē "ZINI savu klientu" || Kanisterapeitu stāsts)



Biedrība ZINIS

SĀKUMS TĒMAS PROJEKTI AKTIVITĀTES 2025 GRAVITĀTE 2029 MELLUŽU KOPIENAI ZINIS KALENDĀRS KONTAKTI

2026.gads

10. febr. 2026, [Nav komentāru](#)

Jūnijs, 2026

- 03.06. Meistarklases vadīšana starptautiskai SDSI studentu auditorijai Kuldīgā, KPR
- 08.06. Darbnīcas vadīšana uzņēmējiem **Bauskas novadā, ZPR**
- 10.06. Darbnīcas vadīšana CLIMATE projekta partneriem **Cēsīs, VPR**
- 11.06. Digitalizācijas darbnīcas vadīšana uzņēmējiem **Rīgā, RPR**
- 13.07. Darbnīcas vadīšana kopienai **Zentenē, KPR**
- 17.07. Darbnīcas vadīšana kopienai **Jaunsātos, KPR**
- 18.07. Aktivitātes vadīšana RTU VASSI izlaidumā **Rīgā, RPR**

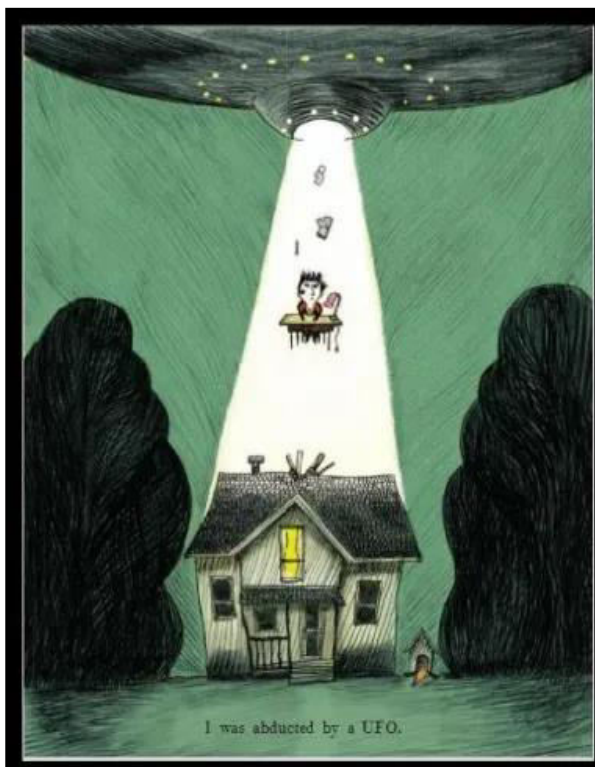
Jūlijs, 2026

- 10.07. Diskusijas vadīšana sarunu festivālā "Lampa" **Cēsīs, VPR**
- 24.07. Darbnīcas vadīšana NVO pārstāvjiem **Kaltenē, KPR** (tbc)

Sadarbības projekti

ZINIS.lv

KALENDĀRS



Mans attīstības fokuss un nākamie soļi

Mērķis: formulēt savu **jaudu** iekšējo
un ārējo risku mazināšanā

- # 1–2 galvenās attīstības vajadzības
- # 1 konkrēts solis tuvākajam mēnesim
- # ko iesaistīšu un ar ko konsultēšos?

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



Projekts tiek īstenots Eiropas Lauksaimniecības fonda lauku attīstībai (ELFLA) ietvaros, sadarbojoties trim partnerībām, ar mērķi stiprināt jauno uzņēmēju kapacitāti un veicināt inovācijas lauku teritorijās.