

## Seminārs – radošā darbnīca Sociālā uzņēmuma un pašvaldības tango

### *Kopīgai izpratnei*

#### Pašvaldība mani uztver kā sociālo uzņēmēju, ja:

- 1) primārā ir VĒRTĪBU motivācija – veidot pozitīvas pārmaiņas kopienai aktuālos jautājumos
- 2) es veicu saimniecisko darbību – piedāvāju konkrētu produktu/ precī vai pakalpojumu

#### Kā sevi cenošs sociālais uzņēmējs:

- 1) piedāvāju **kvalitatīvu** un **konkurētspējīgu** produktu,
- 2) neesmu atkarīgs no tikai **viena** ienākumu avota,
- 3) darbojos atbilstoši **gādīga saimnieka** principiem

#### Pašvaldības autonomās funkcijas (zemāk - 90% no likumā uzskaitītajām!)

(likums "Par pašvaldībām", 15.pants)

- komunālie pakalpojumi
- teritorijas labiekārtošana un sanitārā tīrība
- iedzīvotāju izglītība
- kultūra un tautas jaunrade
- veselības aprūpes pieejamība
- iedzīvotāju veselīgs dzīvesveids
- sociālo palīdzība, bērnu tiesību aizsardzība
- dzīves mītnes jautājums
- SD sekmēšana, bezdarba mazināšana
- sabiedriskā kārtība
- sabiedriskā transporta nodrošināšana

### 3 pamatnosacījumi sekmīgam startam

1. Risina reālu, pastāvošu izaicinājumu un ir **kontekstā ar pašvaldības funkcijām**
2. pašvaldība **nav vienīgais** sociālā uzņēmuma klients
3. **Status Quo** – ko līdz šim esam jau izdarījuši?

**Primārais mērķis:** mazināt finanšu atkarību no **fondiem, ziedotājiem** (neregulāri ienākumi) un.. "1 klienta biznesa"

## Tavs "spaiņa saraksts"



Man ir lieliska ideja un man vajag tikai partnerus ar finansējumu.

- Vai tiešām tikai partnerus ar NAUDU?
- Nu.. starta kapitālu jaunai idejai man vajag!
- Vai starta kapitāls mērāms TIKAI naudā?

Ko man vajag	Kur varu dabūt bez naudas
--------------	---------------------------

## Starta kapitāla ABC "dzejolītis"

- Nepērc jaunu, ko vari nopirkt lietotu!
- Nepērc lietotu, ko vari nomāt!
- Nenomā, ko vari aizņemties!
- Neaizņemies, ko vari dabūt barterā!
- Neņem barterā, ko vari izlūgties!
- Nelūdz to, ko vari dabūt par brīvu!
- Neņem par brīvu, par ko tev samaksās!
- Neņem samaksu, ja vari izsolīt – kurš piemaksās vairāk?!

## Pašvaldība kā resursu partneris (sadarbības formas)

- neizmantotas telpas/ infrastruktūra
- vērtīgi personiskie kontakti
- palīdz sameklēt nepieciešamās kompetences
- pašvaldības rekomendācija
- informācijas/ uzsaukuma izplatīšana
- kā viedokļu līderis kopienā
- "aktīvs savedējs" →
- ...



## Kādi jābūt “lifta runai”?

- Īsai. SUPER īsai!
- Vienkāršai. SUPER vienkāršai!

**PROBLĒMA** - kas joprojām nav pienācīgi atrisināta

**RISINĀJUMS** - kā šo problēmu risināt

kāda ir **SAIMNIECISKĀ DARBĪBA** – kā gūšu ieņēmumus?

**IEGUVUMS** - kāda būs sociālā/ ekonomiskā ietekme (*pašvaldībai? mērķauditorijai?*)

## Kāda problēma joprojām pastāvēja un nebija pienācīgi atrisināta?

- Kvalitatīvas izglītības pieejamība
- Kopienas (pulcēšanās) centrs un kultūras pieejamība
- Cilvēku drošība
- Tematiska platforma viedokļu apmaiņai



Kalnciema kvartāls



CĒSU JAUNĀ  
SĀKUMSKOLA



**DZĪVĪBAS POGA**  
Diennakts SOS atbalsts



**Veids kā strukturēti „iesaiņot” savu sociālā biznesa iniciatīvu un pasniegt pašvaldības pārstāvjiem (rakstiski vai strukturētas prezentācijas veidā):**

### #3 Kawasaki 10-20-30

1. **Nosaukums** – kas esat (titulslaidis)
2. **Problēma** – ko piedāvājat risināt
3. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
4. **Biznesa modelis** – kā gūsiet ienākumus
5. **Unikalitāte** – ar ko būsiet pārāki pār citām alternatīvām
6. **Tirgus un mārketingas** – kā sasniegsiet mērķauditoriju
7. **Konkurenti/ Alternatīvas** – kas viņi ir un ko dara
8. **Komanda** – kāpēc to varēsiet
9. **Finanses** – cena/ finansējuma struktūra
10. **Šī brīža situācija** – ko līdz šim esat sasnieguši

### Pārliecinoša vēstījuma veidošana

- max 12 vārdi!
- max 1 komats!
- lieto īsus vārdus!
- izvairies no “ne-”

### Trīs jautājumi, uz kuriem jāatbild pirms vēstījuma formulēšanas:

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

### Piemērs

**Mērķauditorija:** sieviete ar bērniem

**Ko vēlos panākt:** iegādāties manu produktu

**Klausītāja motivācija:** bērnu veselība

**Esmu pārliecināta, ka “Ķip-ķip ledenes” stiprinās jūsu bērnu imunitāti viltīgajos pavasara mēnešos.**



**Mērķauditorija:** pašvaldība

**Ko vēlos panākt:** telpas apmācību semināram

**Klausītāja motivācija:** sabiedriski aktīvi jaunieši

**Esmu pārliecināta, ka pasākumi pilsētas centrā sekmēs jauniešu līdzdalību interešu izglītībā!**

**Darbnīcas vadītāja:** Vita Brakovska, biedrības ZINIS vadītāja (MBA)



- 10+ gadu pieredze ikdienas darbā ar Latvijas radošajiem uzņēmumiem
- konsultācijas un pieredze sekmīgu biznesa plānu izstrādē un noformēšanā
- vadīti 1000+ pasākumi indivīdu radošo spēju aktivizēšanai
- Eiropas Komisijas atzinība par LIAA nacionālā konkursa „Ideju kauss” ieviešanu
- starptautiska pieredze radošās domāšanas rosināšanā Baltijā un NVS valstīs
- Britu padomes radošās domāšanas metodes „Nākotnes pilsētas spēle” vadītāja
- vada uzņēmumu, kas ražo koka gludināmos dēļus „Gludināmais koks” Latvijā

**Vitas kompetences atzinīgi novērtējuši:** Pārresoru koordinācijas centrs, Valsts Kanceleja, LR Kultūras ministrija, LR VARAM, LR Iekšlietu ministrija, Latvijas Kultūras nemateriālā mantojuma centrs, Britu padome, Sorosa Fonds – Latvija, Latvijas Sociālās uzņēmējdarbības asociācija, Trans Europe Halles, BJC „Kaņieris”, LPMC, LLKIC, lauku partnerības Latvijā, Creative Estonia, Latt telecom, Narvesen, If Latvia, G4S, AAS Balta, Nordea, SEB, Rīgas Tehniskā universitāte, reģionālie biznesa inkubatori u.c. Plašāka informācija pieejama [www.zinis.lv](http://www.zinis.lv) un [www.brakovska.lv](http://www.brakovska.lv)