

Kultūras mantojumā balstīta sociālā uzņēmējdarbība - CHEER - LV

CHEER – Kultūras mantojuma uzņēmēji

CHEER – Cultural heritage entrepreneurs

Projekts Nr. / Project No. 2018-1-DE02-KA204-005102



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Kultūras mantojumā balstīta sociālā uzņēmējdarbība - CHEER - LV

CHEER – 1. seminārs



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ko nozīmē būt uzņēmējam?

Darba devējs ↔ Darba ņēmējs

Darba ņēmējs - **PLUSI**

- garantēti ikmēneša ienākumi
- noteiktas darba stundas
- ierobežota atbildības sfēra
- skaidri darba uzdevumi



Stabilitāte

Darba ņēmējs - **MĪNUSI**

- atkarība no darba devēja
- ierobežoti ienākumi
- ierobežotas personiskās izaugsmes iespējas



Uzņēmējs - **PLUSI**

- neatkarība
- karjeras izaugsme
- iespēja plānot savu grafiku
- finansiālās izaugsmes iespējas



Uzņēmējs - **MĪNUSI**

- stress
- finanšu ieguldījumi uzņēmumā
- garas darba stundas
- finansiālā nestabilitāte
- risks



Ko nozīmē būt uzņēmējam?

Ar kādiem izaicinājumiem saskaras
uzņēmēji?

Ar kādiem izaicinājumiem saskaras uzņēmēji?

- šaubas par savām spējām
- bailes / neziņa par nākotni
- balanss starp mājām un darbu
- grūtības spert pirmo soli
- apkārtējo kritika
- finansējuma atrašana
- zināšanu / prasmju trūkums
- rezultāti nerodas uzreiz
- laika plānošana



Ko nozīmē būt uzņēmējam?

Kādas prasmes un īpašības
nepieciešamas, lai kļūtu par uzņēmēju?

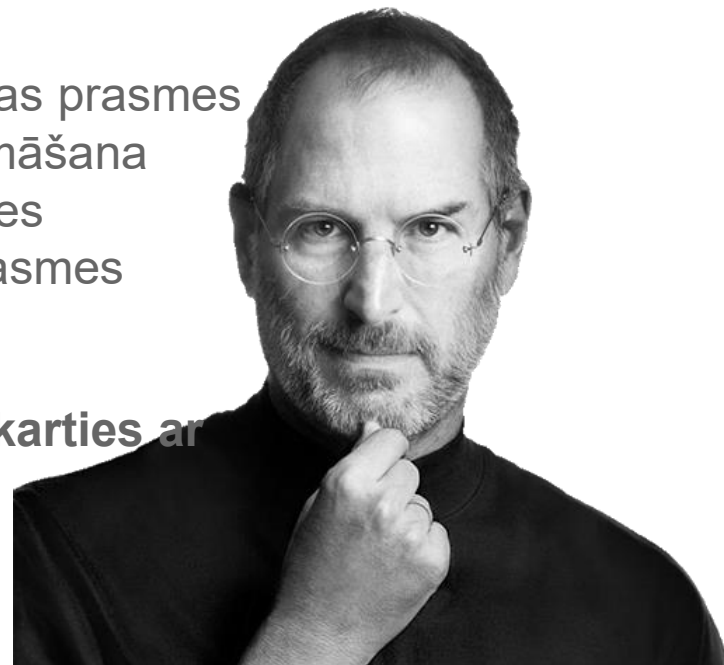
Kādas prasmes un īpašības nepieciešamas, lai kļūtu par uzņēmēju?

- Disciplīna
- Pārliecība par sevi
- Atvērtība jaunām idejām
- Sāncensība
- Izdoma
- Apņēmība
- Komunikācijas prasmes
- Darba ētika
- Degsme

- Laika plānošanas prasmes
- Stratēģiska domāšana
- Vadības prasmes
- Pārdošanas prasmes

kā arī...

- **gatavība saskarties ar neveiksmēm**



Ko nozīmē būt uzņēmējam?



Walt Disney

Amerikāņu kino un televīzijas producentis, scenārists, aktieris, animators, veiksmīgs uzņēmējs un filantrops. Plaši pazīstams kā animācijas tēlu Mikipeles un Donalda Daka autors. Viņš arī plānoja un piedalījās Disnejlendas celtniecībā

Pirms panākumu gūšanas tika atlaists no izdevniecības dēļ tā, ka viņam neesot bijušas labas idejas un trūcis izdomas.

Ko nozīmē būt uzņēmējam?

Stīvens Spīlbergs

Jaunās Holivudas ēras aizsācējs, kā arī viens no atpazīstamākajiem un populārākajiem kinorežisoriem un producentiem kino vēsturē

Kinorežisoru skola 3 reizes atteicās uzņemt viņu studijām.



Ko nozīmē būt uzņēmējam?

Lauris Liberts, Draugiem Group dibinātājs un līdzīpašnieks



Mēs nebaidāmies eksperimentēt. Jā, dažkārt klūdāmies, bet tas mūs neattur eksperimentēt vēl un vēl. Ikvienu mūsu ideju, katru projektu tiek veidots, domājot globāli, – virzīties pasaules tirgos nav nekāda ekstra, tas ir mūsdienu biznesa pats pamats.



Ko nozīmē būt uzņēmējam?



PHOTO: WESLEY MANN

Fred Smith

Uzņēmuma *FedEx* dibinātājs.

Universitātes pasniedzējs esot teicis, ka Freda ideja par ātrās piegādes kurjera uzņēmumu ir “interesanta, bet neiespējama”.



“Jūsu iespējas nopelnīt lielā mērā ir atkarīgas no jūsu zināšanām, prasmēm un spējas apvienot šīs zināšanas un prasmes tā, lai radītu tādu vērtības piedāvājumu, par ko klienti būs gatavi maksāt”

Brian Tracy

biznesa, efektīvas pārdošanas, līderisma, finansiālās neatkarības un mērķu sasniegšanas treneris

Biznesa ideja

Uzdevums 15-20 min

1. Kāda ir tava biznesa ideja?
2. **Kādu problēmu tā risina?**
3. Kas to izmantos?
4. Kādi būs pirmie soļi, lai to sāktu realizēt?
5. Kādi būs galvenie izaicinājumi?
6. Kādi resursi ir nepieciešami, lai to realizētu?





“Ja Jums nebūs skaidras atbildes uz pamatjautājumiem par savu uzņēmumu, cietīsiet neveiksmi!”

Jeff BEZOS
Amazon dibinātājs un vadītājs

Kāpēc ir svarīgi izvirzīt mērķus?

Kādam jābūt izvirzītajam mērķim?

1. Konkrētam
2. Ar izmērāmu rezultātu
3. Sasniedzamam
4. Nozīmīgam
5. Ar termiņu

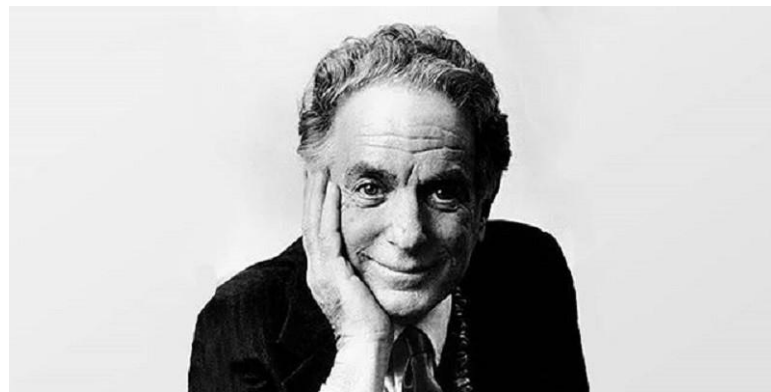


Uzdevums - 5min

Herzberga motivācijas-higiēnas teorija (divu faktoru teorija)

Faktori, kas noved pie gandarījuma

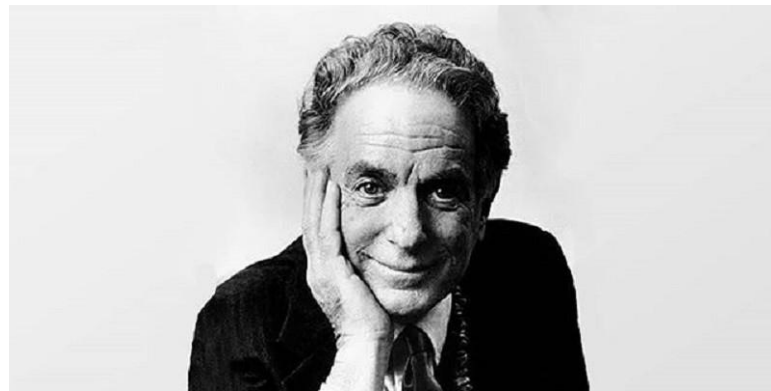
- Sasniegumi
- Atzinība
- Pats darbs
- Atbildība
- Paaugstināšanas iespējas
- Izaugsme



Herzberga motivācijas-higiēnas teorija (divu faktoru teorija)

Faktori, kas noved pie neapmierinātības

- Uzņēmuma politika
- Uzraudzība
- Attiecības ar vadītāju
- Darba apstākļi
- Atalgojums
- Attiecības ar darba biedriem



Herzberga motivācijas-higiēnas teorija (divu faktoru teorija)

Kas mani motivēja
nopirkt šo mašīnu?

- dizains
- krāsa
- sportiska /
dynamiska



Pirmoreiz braucot
izrādījās, ka

- nestrādā
sildītājs
- pasažiera logu
nevar atvērt
- pagriezienrādīt
āji nestrādā

Kādi ir ieguvumi no uzņēmējdarbības
veidošanas?

Kādi ir ieguvumi no uzņēmējdarbības veidošanas?

Darba vietu un ienākumu radīšana



Kādi ir ieguvumi no uzņēmējdarbības veidošanas?



Nodokļu ienākumi

Kādi ir ieguvumi no uzņēmējdarbības veidošanas?

Preču un pakalpojumu pieejamība reģionā



Kāpēc daļa uzņēmumu ir veiksmīgi un citi nē? Kādas ir atšķirības starp abiem?

Nepietiekama plānošana



Vadības trūkums





Unikāls vērtības piedāvājums

Ar ko mans piedāvājums atšķiras no konkurentu piedāvājuma?

CHEER – Kultūras mantojuma uzņēmēji



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Kultūras mantojumā balstīta sociālā uzņēmējdarbība - CHEER - LV

CHEER – Kultūras mantojuma uzņēmēji

CHEER – Cultural heritage entrepreneurs

Projekts Nr. / Project No. 2018-1-DE02-KA204-005102



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Kultūras mantojumā balstīta sociālā uzņēmējdarbība - CHEER - LV

CHEER – 2. seminārs



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ar ko mans piedāvājums atšķiras no konkurentu piedāvājuma? - Piemērs no Latvijas

“Ja pastāv iespēja, mēs darām visu, lai izspiestu maksimāli iespējamo klientu vajadzību apmierināšanai.” Inovācijas tehnoloģijās ir radījušas uzņēmumam vēl vienu **salīdzinošo priekšrocību: daudzveidīgu produktu klāstu.** Ja mūsu konkurentiem pietiek ar to, ka viņi saražo un uzstāda vēja tuneli un savāc naudu, tad mēs gribam sasniegt daudz vairāk.

Aerodium



Ar ko mans piedāvājums atšķiras no konkurentu piedāvājuma? - Piemērs no Latvijas

“Patiesībā pirmais mūsu ražotais mikrofons vēl joprojām ir visdārgākais mūsu produktu klāstā – tas maksā apmēram 5000 eiro. Ja mēs salīdzinām sevi ar, piemēram, autobūves nozari, tad pozicionējamies tirgū kā “**mikrofonu Mercedes**””

Blue Microphones



Ar ko mans piedāvājums atšķiras no konkurentu piedāvājuma? - Piemērs no Latvijas

STENDERS mārketinga nodaļas pārstāvis par unikālo pārdošanas priekšrocību: “...mēs pārdodam ne tikai produktus mūsu veikalos, bet arī sajūtas – prieku, apbrīnu, sapņus, mieru un kaislību. Tā mēs panākam to, ka mūsu klienti vienmēr pie mums atgriežas.”





Skaidri nodefinēts klients

Vai man ir skaidri nodefinēts klienta profils?

Gatavība pielāgoties situācijai/ jauniem klientu paradumiem



Tirgus izpēte

Nodefinē savu klientu

- Vecums
- Dzīvesvieta
- Dzimums
- Ienākumu līmenis
- Izglītība
- Nodarbošanās
- Intereses
- Lielākie izaicinājumi un mērķi



Tirgus izpēte

Apzini konkurenci



- Kas ir galvenie konkurenti? Vai tādi ir?
- Kāda būtu atbilstošā cena, lai konkurētu ar esošajiem uzņēmumiem?
- Ar ko Jūsu produkts izcelsies konkurentu vidū? (unikālais vērtības piedāvājums)
- Ar ko Jūs pārliecināsi klientus pārnākt pie Jums?

Tirgus izpēte

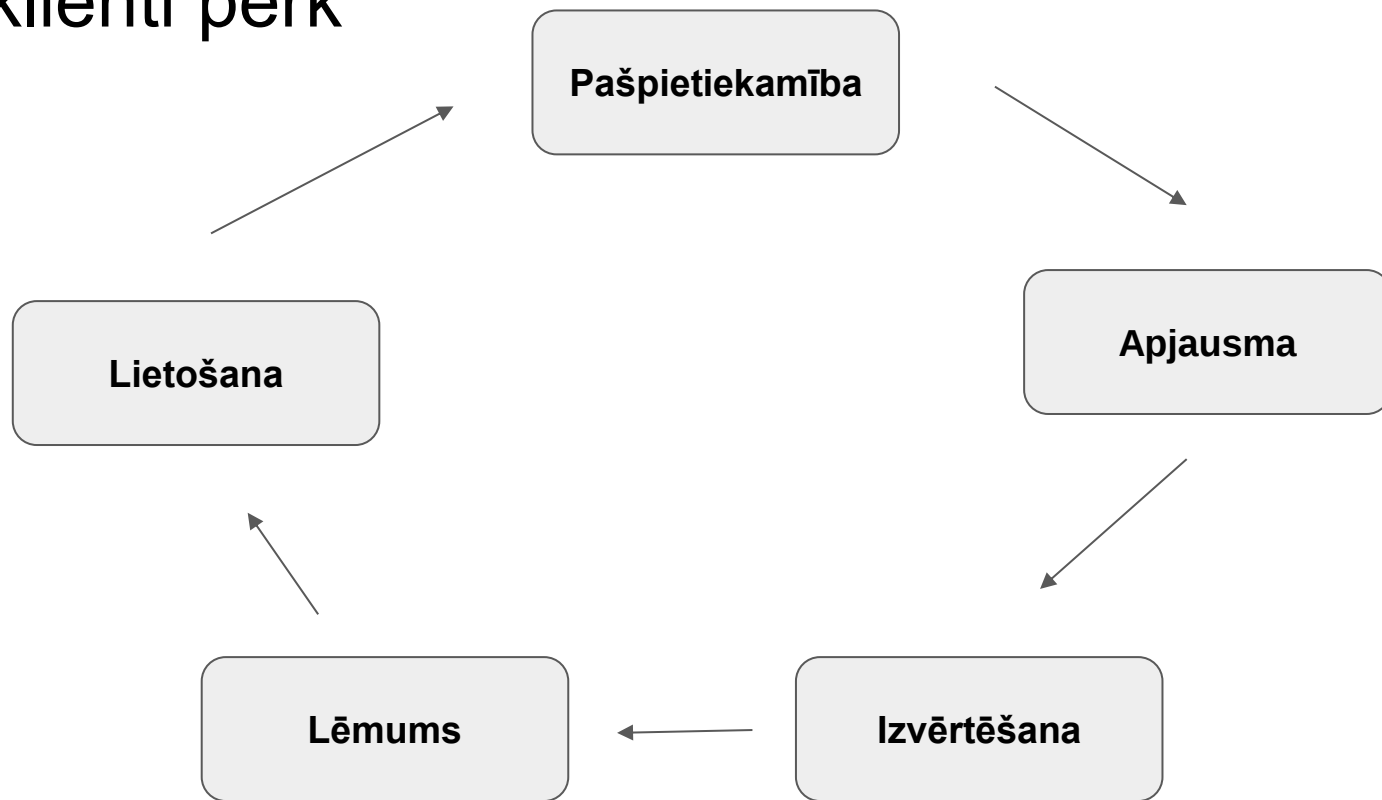
“Tas varētu izklausīties pēc teksta no mācību grāmatas, nevis reāla uzņēmuma piemēra, bet **tirgus izpēte ir pirmā lieta, kas ir jādara**, pirms izvēlēties, kur un ar ko strādāt”

Lotte Tisenkopfa-Iltnerē
Madara Cosmetics dibinātāja un vadītāja



Kāpēc svarīgi attīstīt pārdošanas prasmes?

Kā klienti pērk



3 sapratnes līmeņi

1. Es saprotu klienta situāciju
2. Klients saprot savu situāciju
3. Klients saprot, ka es saprotu viņa situāciju



Lai nopelnītu tiesības pozitīvi ietekmēt klientu

Kā atrast īsto pieeju komunikācijā ar klientiem?

4 soļu problēmu risināšanas formula

1. Kāda īsti ir problēma?
2. Kas ir 3 pozitīvas lietas, šajā situācijā?
3. Kādi ir 3 iespējamie problēmas risinājumi?
4. Izvēlies labāko risinājumu!



Kāpēc, pārdodot produktu, svarīgi uzdot pareizos
jautājumus?

Jautājumu uzdošanas veidi

1. Vairāki jautājumi vienlaikus

Piemēram: Pastāstiet mazliet par jūsu uzņēmumu - cik sen sākāt darboties, ar kāda veida projektiem šobrīd strādājat, un kādi ikdienā ir lielākie izaicinājumi?

2. Izvēle starp 2 ieguvumiem

Piemēram: Kas jums, lietojot mūsu elektromobili, patika visvairāk - tas, ka varat nemaksāt ceļa nodokli vai tas, ka nav jāuztraucas par degvielas cenām?

3. “Temperatūras” novērtēšanas jautājumi

Piemēram: Vai tiktāl esmu visu skaidri izstāstījis? Vai tiktāl ideja liekas saistoša?

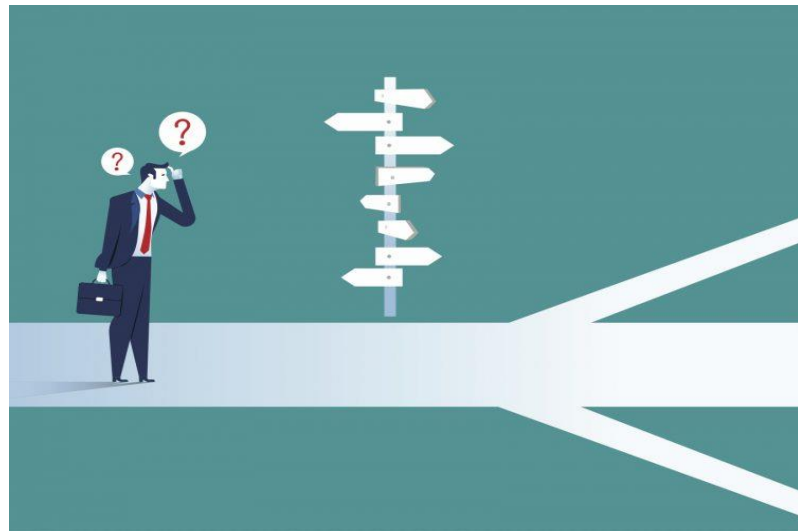
Lēmumu pieņemšana



Lēmumu pieņemšana

Kādi ir lēmumu pieņemšanas procesa posmi?

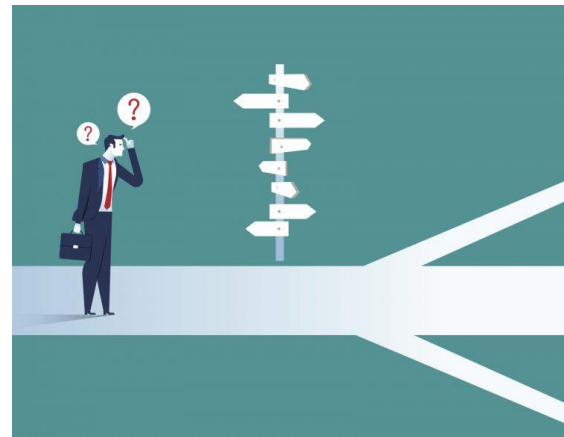
1. Identificējiet problēmu
2. Ievāciet informāciju
3. Izvērtējiet alternatīvas
4. Izvēlieties kādu no alternatīvām
5. Sāciet rīkoties
6. Pārskatiet savu lēmumu



Lēmumu pieņemšana

Bieži sastopami lēmumu pieņemšanas izaicinājumi

- Pārāk daudz vai nepietiekams informācijas apjoms.
- Nepareiza problēmas noteikšana
- Pārmērīga pārliecība par rezultātu



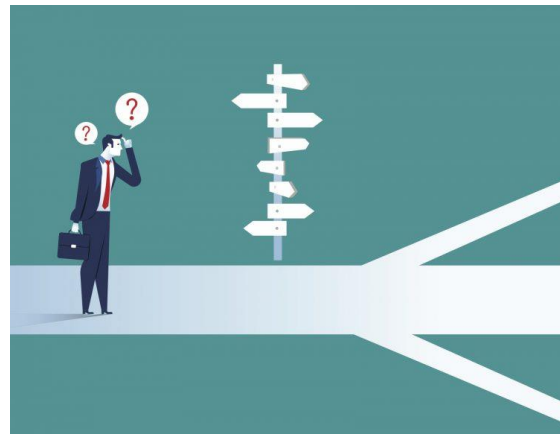
Lēmumu pieņemšana

Visizplatītākie lēmumu pieņemšanas “slazdi”

Bailes no domstarpībām

Vairākuma tirānija

Spriedze saasinās, un grupas
strīdos izturas necienīgi



Demokrātiska lēmumu pieņemšana

Par

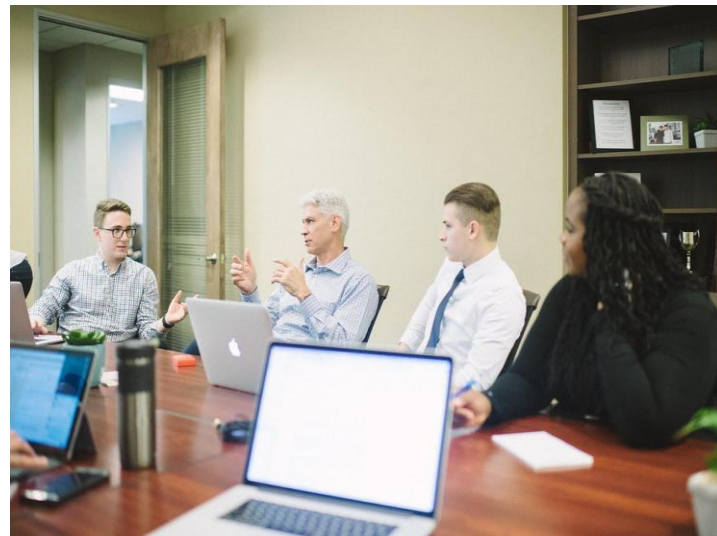
Pret

- Pārskatāms process
- To uztver kā godīgu
- Cilvēki viegli saprot, kur process sākas un beidzas (atšķirībā no vienprātīgas piekrišanas)
- Neaizsargāts pret grupas domāšanu vai politisko aģitāciju
- Vairākums uzskata, ka kompromisam ar mazākumu nav īpašas vajadzības
- Līdzdalības trūkums lēmumu ieviešanā - “Es par to netiku balsojis!”

Demokrātiska lēmumu pieņemšana

Demokrātiska lēmuma pieņemšanas process

1. Novērtējiet situāciju un savas iespējas
2. Sasauciēt sapulci, lai nobalsotu
3. Izraugieties katrai iespējai tās propagandētāju
4. Sarīkojiet laika ziņā ierobežotas debates starp propagandētājiem
5. Nobalsojiet (jā, nē, atturas)
6. Saskaitiet balsis un turpiniet balsošanu, ja izveidojas strupceļa situācija



Demokrātiska lēmumu pieņemšana

Vingrinājums

Publiskā uzstāšanās



Publiskā uzstāšanās

Kāpēc svarīgi attīstīt publiskās
uzstāšanās prasmes?

Kā pārvarēt bailes no publiskās uzstāšanās?



Publiskā uzstāšanās

Vingrinājums



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CHEER – Kultūras mantojuma uzņēmēji



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

