

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 – 4. seminārs



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



Darba kārtība

1. Kas ir tīklošanās?
2. Kāpēc tīklošanās ir svarīga?
3. Kā uzsākt veidot savu tīklu - pirmie soļi
4. Biežākās tīklošanās kļūdas
5. Tīklošanās un sociālie mediji
6. Svarīgi tīklošanās pamatprincipi
7. Dalīšanās ekonomika



Kas ir tīklošanās?

- Fizisku un virtuālu kontaktu dibināšana un uzturēšana
- Savstarpēja informācijas un ideju apmaiņa starp cilvēkiem ar līdzīgām profesionālām interesēm



Kāpēc tīklošanās ir svarīga?

- **Neviens nezina visu** - kontaktpersonas no visdažādākajām jomām var sniegt padomus gandrīz par katru jautājumu un glābt no nogurdinošajiem “Google” pētījumiem
- **Tīklošanās palīdz sasniegt klientus**
- **Iespēja kļūt pašpārliecinātākam** - iziet no komforta zonas un uzrunāt jaunus cilvēkus
- **Kopienas sajūta**



Kas ir tīklošanās un kāpēc tā ir svarīga?

- **Tīkls ir lieliska iespēja veidot jaunus projektus**
- **Tīkli kalpo kā lieliska mācību vide**
- **Profesionālo darba ikdienu padara interesantāku, jautrāku**
- **Tīklošanās noder, lai atrautos no darba un iegūtu citu skatījumu**
- **Atbalsts personiskajai izaugsmei**



Kā sākt veidot “tīklu” - pirmie soļi

- **Atjaunot kontaktus ar paziņām** - studiju / darba biedri, utt.
- **Apmeklēt pasākumus** - konferences, semināri, utt.
- **Atjaunot savu sociālo tīklu profilu** - draugiem.lv, fb.com, linkedin
- Lūgt draugiem / paziņām iepazīstināt jūs ar noderīgiem kontaktiem no viņu “tīkla”



Biežākās tīklošanās kļūdas

- **Neregulāra vai pārāk novēlota tīklošanās** - ja sākat veidot tīklu tikai tad, kad ir kāda nepieciešamība, tad parasti ir par vēlu
- **Proaktivitātes trūkums** - Ja proaktīvi nemeklēsiet jaunus kontaktus un tos nepilnveidosiet, vēlāk būs grūtības iegūt stabilu pamatu uzņēmējdarbības vidē
- Svarīgi ir iepazīties un nodibināt siltu kontaktu, nevis uzreiz pārdot sevi un savu produktu



Tīklošanās un sociālie mediji

- Sociālie mediji apvieno cilvēkus, kuri, iespējams, nekad nesatiktos reālajā dzīvē
- **mārketinga līdzeklis** - zīmолrade, produktu mārketing, tirgus izpēte
- **saziņas līdzeklis** - klientu piesaiste, klientu uzticība, klientu apkalpošana, klientu atbalsts, informācijas avots, tālākizglītība un apmācība



Tīklošanās un sociālie mediji - priekšrocības

- Iespējams **sasniegt ļoti lielu auditoriju** - vietējo un ārzemju
- Jebkurā brīdī un ātri paziņot savai auditorijai par jaunumiem
- **Atgriezeniskā saite** no jūsu auditorijas
- Iespējams **precīzi mērķēt reklāmu** konkrēti jūsu mērķauditorijai



Kura platforma man ir piemērota?

Facebook

Instagram

Pinterest

Youtube

Linkedin



Svarīgi atcerēties

- Tīklošanās ir ilgtermiņa process
- **Kvalitāte > kvantitāte** - galvenais mērķis nav izveidot iespējami daudz virspusējus kontaktus, bet gan nodibināt kvalitatīvus kontaktus, kas būs lietderīgi mana jaunuzņēmuma attīstībai
- **Dot > saņemt**
- Pielāgojiet saturu platformai



Uzdevums - 5-7 min

1. Kādi kontakti man ir nepieciešami, lai sāktu uzņēmējdarbību?
2. Ar kuriem 2-3 uzņēmumiem man vajadzētu sazināties, lai dzirdētu viņu pieredzi un atbildes uz maniem jautājumiem?
3. Kurš no esošajiem tīkla partneriem var sniegt man atbalstu, veidojot manu uzņēmumu?
4. Kurus sociālo mediju kanālus es vēlos izmantot?



Dalīšanās ekonomika

Dalīšanās ekonomika - ekonomiska sistēma, kurā indivīdi bez atlīdzības vai par samaksu dalās ar īpašumiem, prasmēm vai līdzekļiem, ko paši mazāk izmanto



Dalīšanās ekonomika - piemēri

Uber

UBER - kopbraukšanas uzņēmums



AirBnB - Dalīšanās ar mājokli

mintos

Mintos - dod iespēju aizdot vai
aizņemt finansu līdzekļus

CHEER – Kultūras mantojuma uzņēmēji



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

