



**SPINteams augstskolu alianse:
No idejas līdz tirgum ar mentoringa un
transnacionālas uzņēmēju tīklošanas palīdzību**

MODULIS 2

1. Daļa

Biznesa idejas izstrāde, kā izveidot biznesa plānu

Atsauce: Šī publikācija ir tapusi ar Eiropas Savienības finansiālo atbalstu. Par šīs publikācijas saturu pilnībā ir atbildīgs autors un tas nekādā veidā nevar tikt izmantots, lai atspoguļotu Eiropas Savienības uzskatus.

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



Project partners:



Cabra de Terrassa



Satura rādītājs

Par šo mācību materiālu.....	2
Ievads	3
Plānojiet biznesa ideju, kāpēc?.....	4
Analizēt, lai sagatavotos plānošanai	6
Prakses piemēri.....	12
Avoti.....	15

Par šo mācību materiālu

Šajā mācību materiālā jūs atradīsiet dažādas ikonas:



Autori



Saites uz tīmekļa lapām vai papildu literatūru



Videoklipi



Literatūra



Svarīgi atcerēties



Jautājumi, kas iedvesmo domāt kā uzņēmējam

Ievads

Uzņēmējdarbība ir katras ekonomikas mugurkauls un ekonomiskās attīstības un konkurētspējas virzītājspēks. Ekonomika mainās un saskaras ar jauniem izaicinājumiem, tāpēc ir svarīgi rast jaunas un ilgtspējīgas uzņēmējdarbības idejas. Ir būtiski spēt izveidot dzīvotspējīgus uzņēmumus, jo tas nozīmē jaunas darbavietas, jaunus produktus, jaunas iespējas.

Lai uzlabotu uzņēmēju kompetences un veicinātu jaunu biznesa ideju īstenošanu, projekta "**SPINteams**" ietvaros tiek **izstrādāta vebināru sērija**.

Kad esi izveidojis zināšanu bāzi par to, kā attīstīt personīgās uzņēmējdarbības kompetences un kā rīkoties kā uzņēmējam, jāturpina domāt par uzņēmējdarbības plānošanas un realizācijas detaļām. Šajā materiālā, kas papildina otro vebināru, aplūkosim uzņēmējdarbības plānošanas un modelēšanas pamatjautājumus.

Mēģināsim rast atbildi uz jautājumu - kā veidot biznesa plānu? Šī mācību kursa mērķis ir atbalstīt mūsu dalībniekus viņu uzņēmējdarbības un uzņēmējdarbības prasmju pilnveidošanā.



Autors:

Ieva **Bruksle**

(Biznesa augstskola
Turība, Uzņēmējdarbības
vadības fakultāte)



Uzņēmējdarbība

<https://intelligence.weforum.org/topics/a1Gb0000000LGqtEAG?tab=publications>



SPINteams
projekts

<https://www.spintteams.eu/>

Plānojiet biznesa ideju, kāpēc?

Jums ir biznesa ideja, par kuru esat sapņojis, kas radusies kā atbilde uz neapmierinātu pieprasījumu, kā problēmas risinājums.

"Jaunas komerciālas uzņēmējdarbības iespējas atrašana ir saistīta ar spēju atrast problēmas risinājumu - risinājumu, par kuru pietiekams skaits cilvēku ir gatavi maksāt un kura risinājumu konkurenti (vēl) nav izdomājuši" (Burns, 2020).

Jūs esat gatavs īstenot ideju, ar ko tad ir jāsāk?

Izveidojiet plānu, izveidojiet savu vīziju un uzrakstiet to uz papīra.

Kāpēc plānot? Kāpēc tas ir svarīgi?



Biznesa plāna būtība (pixabay)



Ričards Andersons - CrossChem vadītājs & dibinātājs

"Jums viss ir jāplāno! Sēdieties, veidojiet Excel, veidojiet modeļus! Svarīgas ir detaļas un nianšes!" (Intervija ar Rīčardu Andersonu 1.12.2021).

Krists Blažēvičs - BG Noma SIA valdes loceklis un

līdzdibinātājs. "Ir nepieciešams plānot tā, lai būtu iespējams saskatīt vīziju un mērķi vai tas ir atbilstoši un vajadzīgs konkrētajā situācijā. Ir jāraksta, jāanalizē, jādomā komandā" (Intervija ar **Kristu Blažēviču** 1.12.2021).



Kā domā Tu?

Vai Tev būtu jāuzraksta
 biznesa plāns savai idejai?



Ričards

Andersons – CrossChem
 vadītājs & dibinātājs

<https://www.linkedin.com/in/richard-anderson-2483bba7/>



Krists Blažēvičs -

BG Noma SIA valdes
 loceklis un līdzdibinātājs

<https://www.linkedin.com/in/krists-bla%C5%BE%C4%93vics-558257108/>



Gundars Strazdiņš – Visual Experts īpašnieks

“Biznesa plānošana ļauj atrast atskaites punktu. Izdarīt secinājumus. 90% gadījumos noformulēšana uz papīra palīdzēs saprast, vai tas izdosies vai nē!” (Intervija ar **Gundaru Strazdiņu** 1.12.2021).

Kaspars Ritums - Movers.lv īpašnieks

“Lai novērstu neskaidrības, nesakrītības un kļūdas, ir jāplāno. Tas palīdzēs iegūt kompetentu atzinumu.” (Intervija ar **Kasparu Ritumu** 2.12.2021).

Mārtiņš Laizāns - Dream Property Management īpašnieks

“Jums ir jāsaprot, ko un kā jūs pārdosiet. Jūs varat sagatavot īsu un skaidru koncepcijas plānu, kas darba gaitā tiks pilnveidots.” (Intervija ar **Mārtiņu Laizānu** 2.12.2021).

Harijs Ābele –Beloved boards – dibinātājs un idejas autors

“Jums ir nepieciešams biznesa plāns, turklāt ļoti detalizēts, ne tikai finanšu daļā. Ir jāsaprot, kas, cik un kāpēc pirks jūsu produktu - pēc iespējas skaidrāk! ” (Intervija ar **Hariju Ābeli** 3.12.2021).

Alise Balgalve - Muesli Graci idejas autore un vadītāja

“Biznesa plāns ir nepieciešams, lai saprastu, vai uzņēmums spēs dzīvot, kad tas būs finansiāli stabils! To var izmantot kā mērauklu, lai noteiktu, vai uzņēmējdarbība attīstās kā plānots” (Intervija ar **Alisi Balgalvi** 3.12.2021),



Gundars Strazdiņš- Visual Experts īpašnieks

<https://www.linkedin.com/in/gstrazdins/>



Kaspars Ritums Movers.lv īpašnieks

<https://www.linkedin.com/in/kaspars-ritums-936a7230/>



Mārtiņš Laizāns - Dream Property Management īpašnieks

<https://www.linkedin.com/in/m%C4%81rti%C5%86%C5%A1-laiz%C4%81ns-6b93b349/>



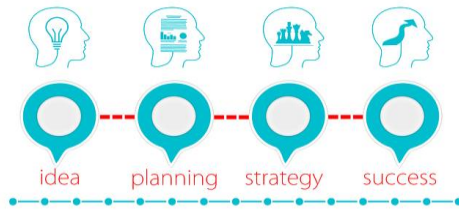
Harijs Ābele – dibinātājs un idejas autors - Beloved boards

<https://www.linkedin.com/in/harijs-%C4%81bele-282a89127/>



Alise Balgalve - Muesli Graci – idejas autore un vadītāja

<https://www.linkedin.com/in/alise-balgalve-8037b38a/>



No idejas līdz veiksmei (pixabay)

Biznesa plāns ir arī stratēģija, kā jums īstenosiet katru sava biznesa sastāvdaļu. Tam nav jābūt rakstiskam plānam. Jūs varat plānot savu biznesa stratēģiju prātā. Svarīgi, lai jums būtu dzīvotspējīgs un kvalitatīvs rīcības plāns, pirms sākat uzņēmējdarbību, nevis vienkārši akli ienirt biznesā. (Genadinik, 2015)

Uzņēmējdarbības plāna rakstīšana liek jums attīstīt prasmes, kas jums nepieciešamas, lai jūsu bizness kļūtu veiksmīgs. (Clark, 2018)

Biznesa plāns ir rīks, kas palīdz pārbaudīt biznesa idejas dzīvotspēju, rīks, kas ļauj jums sakārtot un izveidot biznesa modeļa struktūru, rīks, ar kura palīdzību novērtēt alternatīvas. Izveidojiet biznesa plānu, lai izprastu savas idejas īstenošanas nianšes, kam, ko un kā pārdot.

Analizēt, lai sagatavotos plānošanai

Lai plānotu un definētu savas biznesa idejas vīziju, ir nepieciešama pamatinformācija. Ir svarīgi saprast, kāda tieši informācija ir jāizvēlas, jāapkopo un jāanalizē.

Ko tad būtu svarīgi noskaidrot?



Informācijas analīze (pixabay)



Plānojiet, tas palīdzēs jums attīstīt jaunas idejas.



Kā domā Tu?

Kas jāanalizē, gatavojot biznesa plānu?

Analīzei apkopojamā informācija

Tirgus situācija	Potenciālie klienti	Konkurenti
<ul style="list-style-type: none"> •Tirgus stabilitāte •Tirgus tendence •Tiesiskais regulējums •Nodokļu likmes •Finanšu sistēma •Informācijas sistēma •Transporta sistēma •Uzņēmējdarbības atbalsta infrastruktūra 	<ul style="list-style-type: none"> •Iedzīvotāju skaits •Iedzīvotāju struktūra •Ienākumu līmenis •Izdevumu struktūra •Vērtību sistēma •Patērētāju paradumi un uzvedība 	<ul style="list-style-type: none"> •Tiešie konkurenti •Netiešie konkurenti •Tirgus līdera pastāvēšana •Konkurentu uzvedība tirgū •Konkurentu priekšrocības un trūkumi

Informācijas atlase un apkopšana var būt laikietilpīgs process, kas prasa izmantot dažādus informācijas avotus. Turklāt bieži ir nepieciešams veikt padziļinātu tirgus izpēti, izmantojot aptaujas, diskusijas un intervijas.

Tomēr ir svarīgi precīzi noteikt, kāda informācija ir jāiegūst, informācija, kas ļaus jums izveidot jaunās biznesa idejas vīziju un novērtēt detaļas. Analizējamā informācija var atšķirties atkarībā no idejas specifikas un izvēlētās darbības jomas un tirgus.



Jo labāk informēts esi, jo labāk sagatavots būsi!



Informācija

<https://ec.europa.eu/eurostat>



Informācija

<https://data.oecd.org/>



Informācija

<https://data.worldbank.org/>



Godwill, Engwa Azeh.
Fundamentals of Research Methodology: A Holistic Guide for Research Completion, Management, Validation and Ethics. 2015. eBook. Database: (EBSCOhost)



Walle, Alf H
Qualitative Research in Business: A Practical Overview. 2015. eBook., Database: (EBSCOhost)

Biznesa plāns

Informācija ir apkopota, secinājumi izdarīti, un jūs esat gatavs modelēt savu biznesa ideju un rast atbildes uz jautājumiem - ko un kā jūs pārdosiet?

Tagad ir svarīgi saprast - kas jāiekļauj plānā? Par plāna saturu ir atbildīgs plāna izstrādātājs. Tomēr plānošanā ir jāietver visi būtiskie uzņēmuma darbības aspekti un faktori, kas ietekmē tā darbību.

Kā iespējamo satura piemēru mēs varam izmantot "Biznesa modeļa veidošanā" (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010) piedāvāto biznesa plāna saturu.

Biznesa plāna saturs

Kopsavilkums

Komanda

Vadības profils

Kāpēc mēs esam uzvarētāju komanda

Biznesa modelis

Vīzija, misija un vērtības

Kā darbojas mūsu uzņēmējdarbības modelis

Vērtības piedāvājums

Mērķa tirgus

Mārketinga plāns

Galvenie resursi un darbības

Finanšu analīze

Lūzuma punkta analīze

Pārdošanas scenāriji un prognozes

Kapitāla izdevumi

Darbības izmaksas

Finansējuma prasības



Dažādu
biznesa plānu saturs
var atšķirties



Sagataves

<https://templates.office.com/en-us/business-plans>

Ārējā vide

- Ekonomika
- Tirgus analīze un galvenās tendences
- Konkurentu analīze
- Mūsu biznesa modeļa priekšrocības

Īstenošanas ceļvedis

- Projekti
- Robežpunkti
- Ceļvedis

Risku analīze

- Ierobežojoši faktori un šķēršļi
- Kritiskie veiksmes faktori
- Specifiskie riski un pretpasākumi

Secinājumi

Pielikumi

Biznesa plāns var kalpot arī kā īstenošanas ceļvedis. (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010)

Veidojot biznesa plānu, tiek aprakstīti visi darbības aspekti, un var izmantot iepriekš apkopoto informāciju.

Labs rīks biznesa plāna izveidei ir *Business Model Canvas*. Patiesībā darbs, ko jūs, iespējams, esat paveikuši, izstrādājot un pārdomājot savu uzņēmējdarbības modeli, ir lielisks pamats spēcīga biznesa plāna rakstīšanai. (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010).



Piemēri

<https://www.bplans.com/sample-business-plans/>



Atvieglo
biznesa plāna izstrādi,
izmanto dažādus
modelēšanas rīkus.

Biznesa modelis Canvas



Biznesa modelis Canvas (Strategyzer.com)

“Izmantojiet Canvas, lai sniegtu lasītājiem tūlītēju vizuālu jūsu modeļa portretu. Ideālā gadījumā ilustrējiet elementus ar zīmējumu. Pēc tam aprakstiet vērtības piedāvājumu, parādiet pierādījumus par klientu vajadzībām un paskaidrojiet, kā tiks sasniegts tirgus. Aprakstiet galvenos resursus un darbības, kas nepieciešamas, lai izveidotu un īstenotu uzņēmējdarbības modeli” (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010).

Biznesa modelis Canvas sastāv no deviņiem savstarpēji saistītiem blokiem, no kuriem viens ietekmē otru. Tā kodols ir vērtības piedāvājums (1.bloks). Labajā pusē ir uzņēmējdarbības modeļa bloki, ko nosaka vērtība klientiem: klientu segments (2. bloks), attiecības ar klientiem (3. bloks), izplatīšanas kanāli (4. bloks) un ieņēmumu plūsma (5. bloks). Atlikušos četrus blokus kreisajā pusē nosaka uzņēmējdarbības efektivitāte: galvenās darbības (6. bloks), galvenie resursi (7. bloks), galvenās partnerattiecības (8. bloks) un rezultātā radīto izmaksu struktūra (9. bloks) (Burns, 2020).

Izveidojiet modeli datorā, ar līmlapiņām uz tāfeles, vienatnē vai komandā - pieejas var būt dažādas, galvenais ir iegūt kopīgu redzējumu.

Labs rīks uzņēmējdarbības modelēšanai ir arī Rebelbase platforma un projektu konstruktors un tā bloki – Ideation (ideja), Validation (pārbaude), Launch (realizācija), Scalability (mērogojamība), Impact (ietekme), Financials (finanses).



Canvas rīks

<https://www.strategyzer.com/resources/canvas-tools-guides>



Kā domā Tu?

Kā veidojas preces vai pakalpojuma vērtība?

Kas ir galvenie klienti?

Kas ir galvenie partneri?

Kādas būs galvenās veicamās darbības?

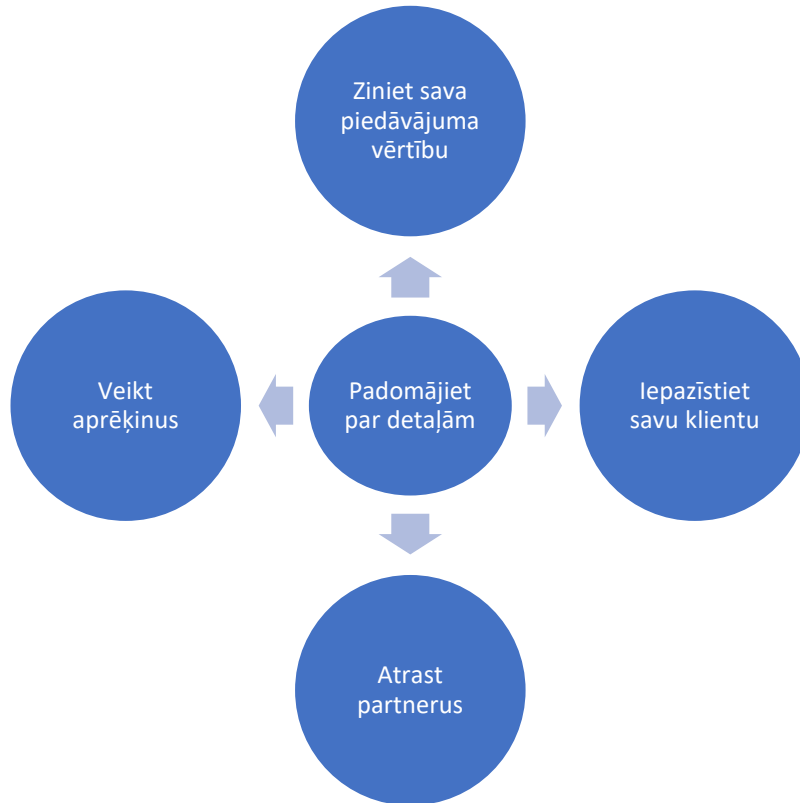


Rebelbase platforma

<https://rebelbase.co/>



Rakstiet, veidojiet un vizualizējiet! Galvenais ir apzināties svarīgākos aspektus.



Svarīgi biznesa idejas aspekti

Ja esat pārliecināts par panākumiem, jums veiksies.
Pārliecība rada pārliecību.

Prakses piemēri

Materiāla noslēguma daļā mēs aplūkosim dažus praktiskus uzņēmējdarbības piemērus. Visi aplūkojamie piemēri ir biznesa idejas, kuras ir īstenojuši Biznesa augstskolas Turība Uzņēmējdarbības vadības fakultātes absolventi.

BG Noma LTD

“SIA "BG NOMA" ir strauji augošs būvniecības iekārtu nomas uzņēmums. Septiņus gadus darbojas tirgū un ir realizēti vairāk nekā 5000 projektu Baltijas valstīs. Uzņēmumam ir labas perspektīvas turpmākai attīstībai.

Biznesa ideju izstrādāja un īstenoja divi Biznesa augstskolas Turība studenti ar Biznesa inkubatora Turība atbalstu. Topošie biznesa partneri izmantoja augstskolā iegūtās zināšanas un infrastruktūru.

Muesli Graci (SIA Felice)

Izgatavo funkcionālus musli, karstās graudaugu pārslas un ātrās maltītes ar augstu uzturvērtību. Graci zīmolam par HEALTH musli iepakojumu līniju (2018. gadā) tika piešķirta *Red Dot Design Award*, ko dizaina pasaules eksperti uzskata par vienu no atzītākajām dizaina balvām. Graci ir pirmais zīmols Baltijā, kam piešķirta balva "Best of the Best" kategorijā. Produkti tiek eksportēti uz dažādām pasaules valstīm - Islandi, Jaunzēlandi, Dāniju, Franciju, Ķīnu, Saūda Arābiju u. c. (MusleGraci.com, 2021)

"Uzsākt šo uzņēmējdarbību iedvesmoja šāda funkcionāla produkta trūkums tirgū" (Intervija ar Alisi Balgalvi 3.12.2021).

SIA CrossChem

CrossChem ražo sertificētu AdBlue® kopš 2009. gada, Cross-Chem ir izveidojis un uztur savu publisko AdBlue® staciju tīklu, kas nodrošina ērtu degvielas uzpildi ikvienam, kurš atrodas ceļā. Ražo ķīmiskos produktus visiem transporta segmentiem.

Ražotājs un eksportētājs ar 100% Latvijas kapitālu ir izveidojis vairāk nekā 15 ražotnes visā pasaulē, kā arī nodrošina eksportu uz vairāk nekā 50 pasaules valstīm (Intervija ar Ričardu Andersonu 1.12.2021).

Movers.lv

Uzņēmums sniedz profesionālus pārvietošanas un iepakojšanas pakalpojumus. Uzņēmumam ir pieredze pārvākšanās organizēšanā dažādās Eiropas valstīs. Uzņēmuma īpašnieks Kaspars augstu vērtē Biznesa augstskolā Turība iegūtās zināšanas, kas ļāva viņam uzlabot uzņēmuma darbību (Intervija ar **Kasparu Ritumu** 2.12.2021).



Movers.lv

<http://www.movers.lv/eng/>

SIA Ekselsio

Ekselsio ir digitālā mārketinga aģentūra ar pieredzi Latvijas, Igaunijas, Somijas un NVS tirgos. Šīs biznesa idejas attīstība ir starptautiskas sadarbības rezultāts. Studiju laikā Biznesa augstskolas Turība students atklāja kopīgas intereses ar apmaiņas studentu no Somijas partneraugstskolas, tā rezultātā tika izveidots jaunais uzņēmums. Uzņēmējdarbība tika uzsākta Turības biznesa inkubatorā, un studenti izmantoja mentoringa nodarbību sniegtās iespējas (Intervija ar **Danil Katkevitch** 3.12.2021).



SIA Ekselsio

<https://ekselsio.me/en/>

SIA Amro Baltic

Uzņēmums nodrošina aprīkojumu un risinājumus biznesa attīstībai. AMRO BALTIC sāka savu darbību 2013. gadā. Dažādi tehnoloģiskie risinājumi tiek piedāvāti tirdzniecības, ražošanas, veselības aprūpes, viesmīlības un transporta uzņēmumiem. AMRO Baltic līdzdibinātājs Ģirts Belazerovs norāda, ka panākumu pamatā ir spēja darīt to, ko pieprasa tirgus, un pielāgoties situācijai (Intervija ar **Ģirtu Belazerovu** 3.12.2021).



SIA Amro Baltic

<https://www.amro.lv/>

Dream Property Management

Dream Property Management ir pilna cikla nekustamā īpašuma aģentūras pakalpojumi, sākot ar pirkšanu/nomu, juridisko atbalstu, būvniecību, uzkopšanu, klientu piesaistīšanu, mājas apsaimniekošanu. Dream Property Management nav pirmais Biznesa augstskolas Turība absolventa Mārtiņa Laizāna realizētais biznesa projekts. Pirmais realizētais projekts bija velosipēdu glabātuve studentiem.



SIA Dream

Property Management

<http://dreamproperty.lv/lv/>

Mārtiņš atzīst, ka idejas ir jāmeklē un jātestē, līdz tiek atrasta īstā biznesa ideja (Intervija ar **Mārtiņu Laizānu** 2.12.2021).

Visual Experts Ltd



Visual Expert (Gundars Strazdins)

Gundars Strazdiņš kā vizuālās mākslas eksperts palīdz uzņēmumiem, nevalstiskajām organizācijām, mārketinga vadītājiem, jaunuzņēmumu īpašniekiem radīt vizuālos tēlus, kas precīzi atspoguļo viņu zīmolu vai produktu vērtības un vēstījumus. Gundars bija aktīvs students, kurš jau studiju laikā iesaistījās dažādu projektu īstenošanā. Pēc studiju beigšanas viņš sāka strādāt kā ārštata darbinieks un ir izveidojis savu uzņēmumu. Viņš vienmēr ir gatavs dalīties savā pieredzē (Intervija ar **Gundaru Strazdiņu** 1.12.2021).

SIA Beloved Boards



Beloved boards produkts (Harijs Ābele)

Beloved Boards ražo izglītojošus koka aktivitāšu dēļus bērniem vecumā no 6 mēnešiem līdz 3 gadiem no Latvijā iegūtiem izejmateriāliem. Preces tiek eksportētas uz dažādiem tirgiem. Harijs atzīst, ka ideju radījis, studējot un klausoties savu studiju biedru stāstos par citiem rotaļlietu ražotājiem un pārdošanas problēmām" (Intervija ar **Hariju Ābeli** 3.12.2021).



SIA Visual Experts

<http://visualexpert.co/>



Beloved boards

<https://www.beloved-boards.com>



Skatieties!

<https://fb.watch/9TzN9ii1Rn/>



Skaties!

Noskatieties otro
vebināru SPINTeam
mājaslapā

<https://www.spinteam.e>



Avoti

Clarke, M. R., (2018), How to Write a Business Plan That Doesn't Suck: The Ultimate.

Colwell, K., (2019), Starting a Business QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Launching a Successful Small Business, Turning Your Vision into Reality, and Achieving ... Dream ClydeBank Media LLC.

Grant, W., (2020) How to Write a Winning Business Plan: A Step-by-Step Guide to Build a Solid Foundation, Attract Investors & Achieve Success.

Genadinik, A, (2015). Business Plan Template and Example: How To Write A Business Plan: Business Planning Made Simple. Semantic Valley LLC. .

Osterwalder, A., Pigneur, Y., (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons.

World Economic Forum (2021). *Future Readiness of SMEs: Mobilizing the SME Sector to Drive Widespread Sustainability and Prosperity*. Retrieved from: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_Readiness_of_SMEs_2021.pdf

Intervijas

ar Alisi Balgalvi 3.12.2021

ar Danil Katkevitch 3.12.2021

ar Girtu Belazerovu 3.12.2021

ar Gundaru Strazdiņu 1.12.2021

ar Hariju Ābeli 3.12.2021

ar Kasparu Ritumu 2.12.2021

ar Kristu Blažēviču 1.12.2021

ar Ričardu Andersonu 1.12.2021

Attēli

Pixabay <https://pixabay.com/>

Sagatavoja: Ieva Bruksle



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



PROJEKTA PARTNERI:

