

No idejas līdz reālai peļņai. **KĀ?**

Biznesa modeļa “audeklis”

Neviens nav
NEAIZVIETOJAMS.

Toties ikviens var kļūt
NEATKĀRTOJAMS

Mans “dzīvais” biznesa plāns mūžam mainīgajos apstākļos

jeb kā A.Ostervalders mainīja tradicionālos pieņēmumus par biznesa attīstības plānošanas procesiem



Biznesa plāns vs biznesa modelis



BP raksta pats **sev**, **grantu programmai**, **investoram**

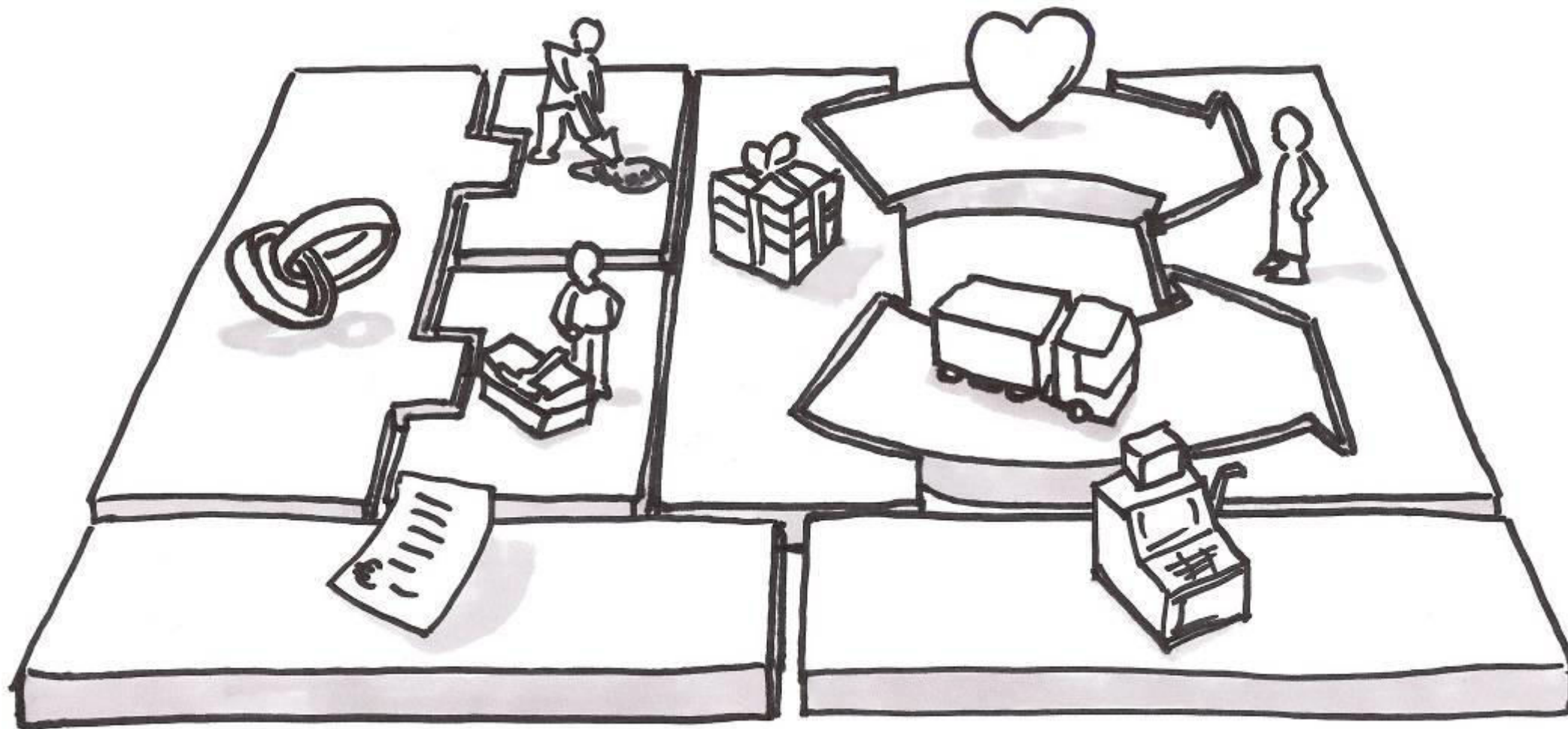
Cik % no BP sarakstītā reāli tiek īstenoti?

“Man BP **nav** kopš biznesa uzsākšanas. Jau 20 gadus”

Biznesa inkubators: “mēs BP **neprasām**”

Biznesa modeļa “audekls”

(*Business Model Canvas*)



Kas ir biznesa modelis?



Apraksta un vizualizē ieņēmumu gūšanas pamatprincipus.

No idejas līdz reālai peļņai – **KĀ?**

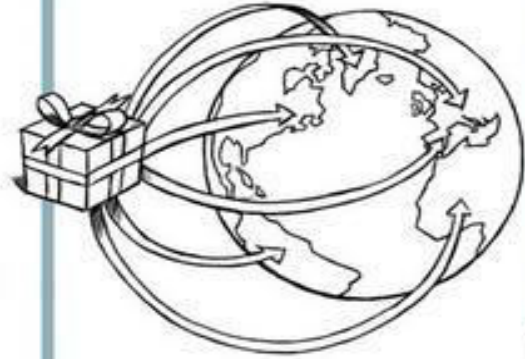
Kā **ilgstoši** piedāvāt saviem klientiem **vērtību**, lai gūtu **ieņēmumus**?

Līdzīgiem (vienas nozares) uzņēmumiem var būt **dažādas** stratēģijas!

Partneri



Aktivitātes



Vērtības piedāvājums



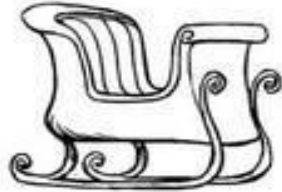
Attiecības ar klientiem



Klientu segmenti



Resursi



Kanāli



Izmaksas



Ienākumi





Avots: austrianstartups.com

KO ar to visu darīt?

savā uzņēmumā
pie sava mentora
ar partneriem
draugu lokā

ZINI savu SEGMENTU un viņa VAJADZĪBAS**



** un klienta **sūdzības** ir labākais resurss jaunām idejām

Ildzes Magazeinas pieredze



Esmu uzņēmuma
īpašniece un interneta
veikala vadītāja



esmu viena no
jums, arī manā
ģimenē aug bērni



pieredzes gadi
mārketingā un
pārdošanā



gadu stāžs
uzņēmumu un
komandu vadībā



daru to, ko
mīlu; mīlu to,
ko daru

GALDI UN GALDA PIEDERUMI



MAYER PROFI 3

376.00€



MAYER ACTIKID A2 ECO + PROFI 3

~~555.00€~~ 499.00€



COMF-PRO HARVARD

576.00€



COMF-PRO MATCH + HARVARD

~~769.00€~~ 692.00€

ERGONOMIKA
BĒRNIEM
KAS TĀ IR?

IZMĒĢINI KRĒSLU
VAI MUGURSOMU



BEZ MAKSAS

ERGOTERAPEITA
ON-LINE
KONSULTĀCIJA

ATRODI SAVAM
BĒRĒM
VISPIEMĒROTĀKO
PRECI



PAREIZA MUGURSOMA

Somā ir vairāki nodalījumi,
kas palīdz organizēt lietas
un pareizi sadala svaru

Somai ir jāatbilst bērna
mugurkaula garumam - tai
jābūt piespiestai pie mugur-
kaula no atslēgas kaula līdz
iegurņa kaulam

Elpojošs muguras polsterējums



Somai ir platas un polsterētas
plecu siksnas; tā aprīkota
ar krūšu un vēdera siksnu

Savelkamā aukla pārnēs somas
saturu un svaru tuvāk mugurai

PAREIZA SĒDPOZĪCIJA

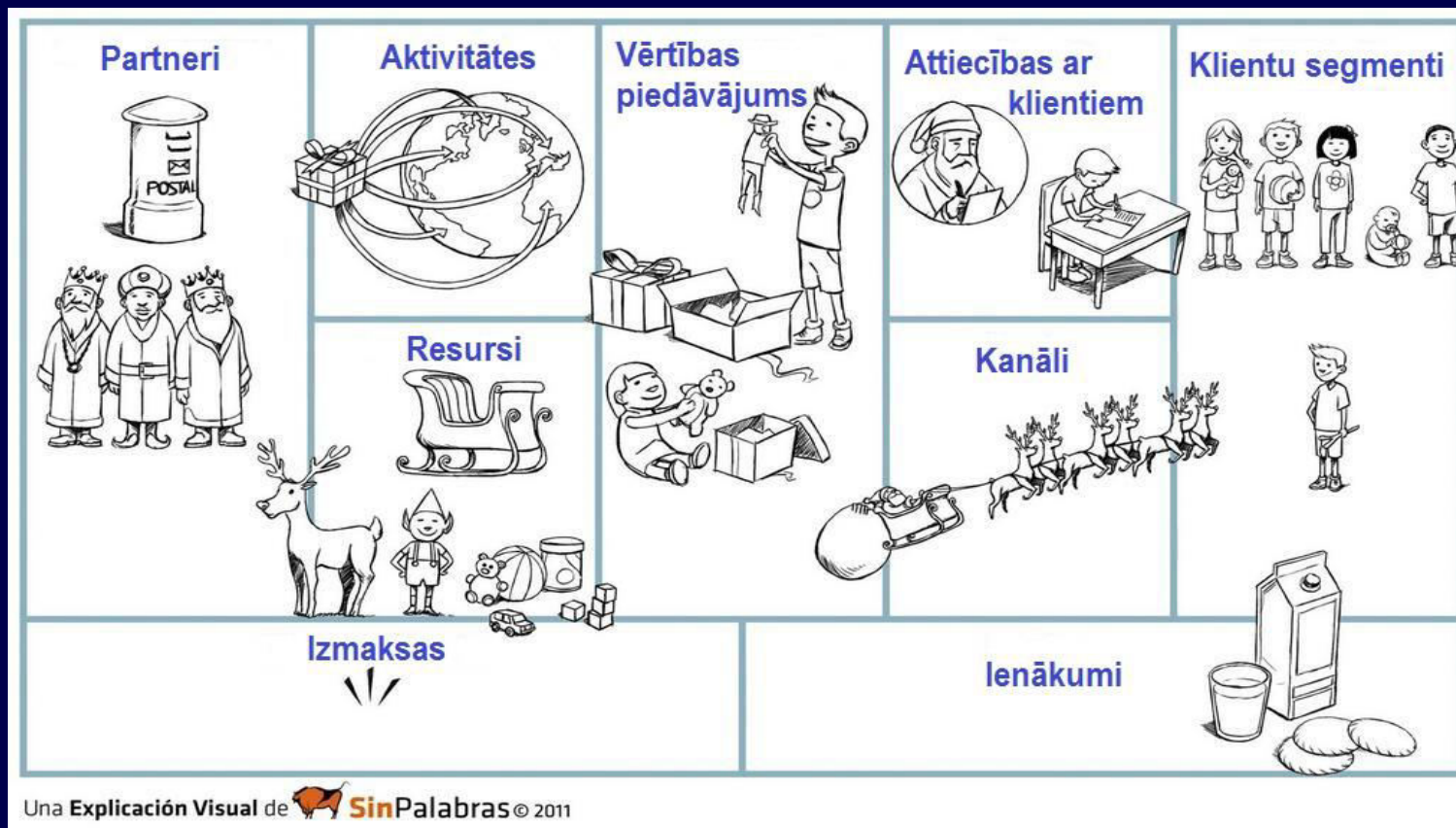
Ceļi ir saliekti 90° leņķī
un sēdekļa dziļums ir tāds,
lai ceļgala locītavas
nepiespiežas pie
sēdekļa malas

Sēdekļa augstums
ir tāds, ka pēdas
pilnībā balstās uz
grīdas un nekarājas



Sēdekļa atzveltni ir
pilnībā jābalsta mugura
līdz lāpstiņām

ko darīt ar tiem, kas NEmaksā?



Rēzeknietis zīmē kaķus, ko 'Instagram' apjūsmo vairāk nekā 100 tūkstoši visā pasaulē

DELFI Viņa | vakar, 09:16

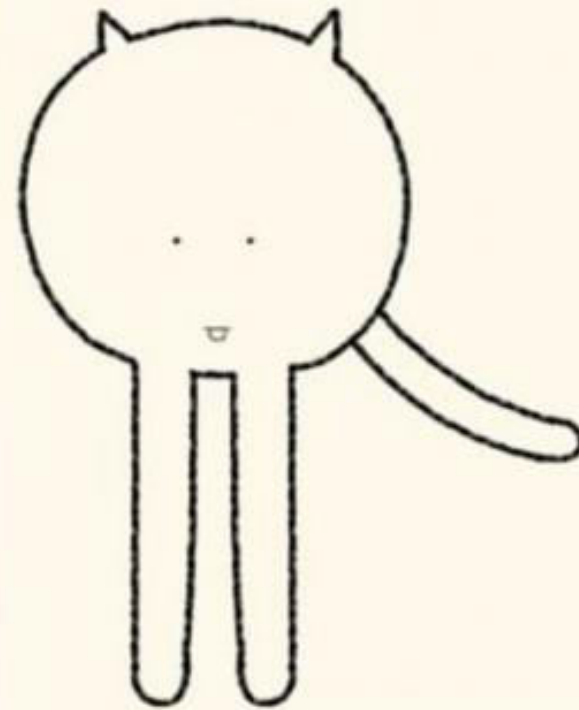


Foto: Māris Justs/dailypurr



dailypurrr 

[Follow](#)



637 posts

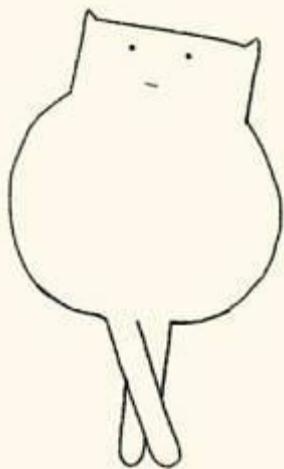
423k followers

0 following

- Stupid cat drawings on a daily basis
- Send your cats dm and you may get featured!
- For business inquiries: wmaf@mail.ru

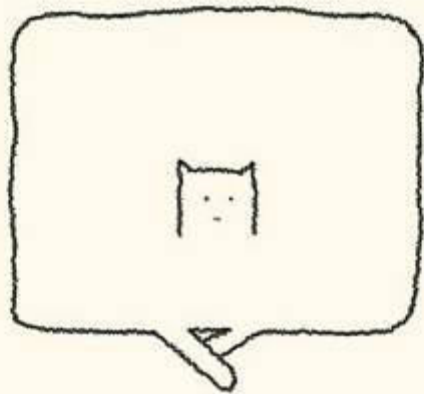
[#dailypurrr](#)

dailypurrr.teemill.com



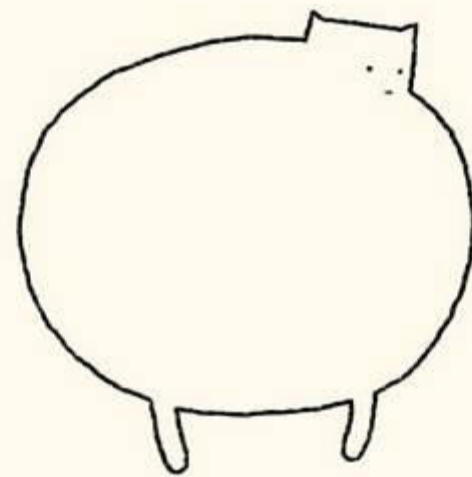
dailypurrr

248 / ∞



dailypurrr

102 / ∞

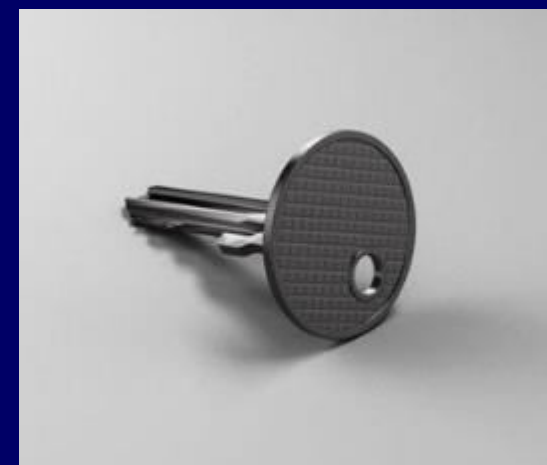


dailypurrr

226 / ∞



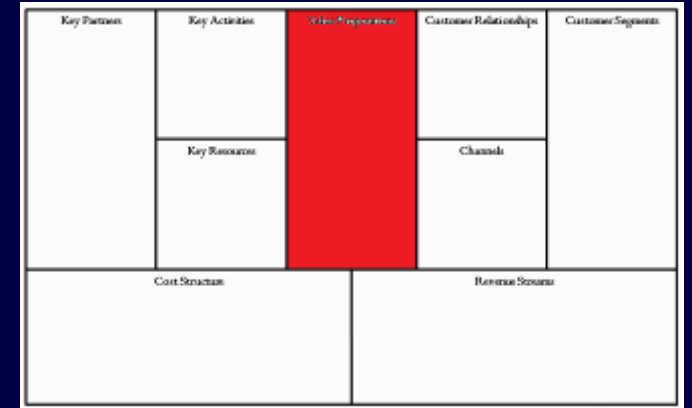
Nav klienta & produkta vērtības** – nav biznesa



** un KLIENTS nosaka produkta vērtību, nevis uzņēmējs

VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

Kas būs klienta IEGUVUMS?



Veiktspēja

Cena

Personalizēšana

Pielietojums

Statuss/ zīmols

Ērtums

Drošība

Pieejamība

Jaunums / jauna pieredze



Dziedošā gide Latvijā Irēna Kjarkuža

arī viesu nama "Magones"
saimniece (Preiļi)



opera
SINGING
WAITERS.IE

Dziedošie oficianti

korporatīvos
pasākumos un
kāzās

AKTIVITĀTES (mans "Magic")

Kurās darbībās mani grūti "nokopēt"?

Ja aizvieto ar citu, tad "tas vairs nav tas"

Pārdomām: kā panākt, lai mani nevar "nokopēt"?

Kura mana darbošanās ir īstenā vērtība klientam?

Kā es to spēju formulēt **VIENĀ** teikumā?

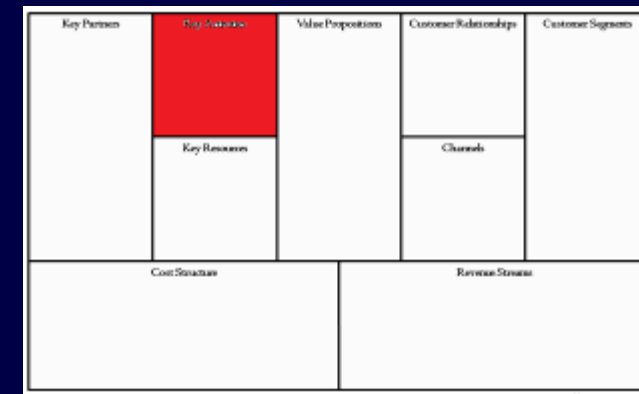
Kurā jomā esmu **NEATKĀRTOJAMS**?

Pārdošana un mārketingis

Ražošana / dizains

Problēmu risināšana

Platforma/ Tīklošanās





KAS ir mana bura un KĀ es to turu?

Raimonds

Vanagkalns saimnieks





Patiesība par darbu ar cilvēkiem mūsu gadsimtā

.. vislabāk atceras nevis to, **KO** viņam
stāsti,
bet gan to, **KĀ liec** viņam **justies**

*“They May Forget What You Said,
But They Will Never Forget How You Made Them Feel”*

Carl W. Buehner, 1971

ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM

Kā veidošu attiecības ar klientiem?

Personalizēts atbalsts
Pašapkalpošanās
Kopienas veidošana
Koprade



Varbūt noder:

- iestājies par kaut ko!
- esi sociāli atbildīgs!
- uzrunā klienta ego!
- lieto viņa leksiku!
- stiprini lojalitāti (atlaides)
- esi personisks!
- ātrums vs kvalitāte



Barry White Jr (The Handshake Teacher)

Kafejnīcas īpašnieks interesantā veidā cīnās ar nelaipniem klientiem

Apollo, redakcija@apollo.lv

Trešdiena, 2013. gada 11. decembris 19:11

79 komentāri

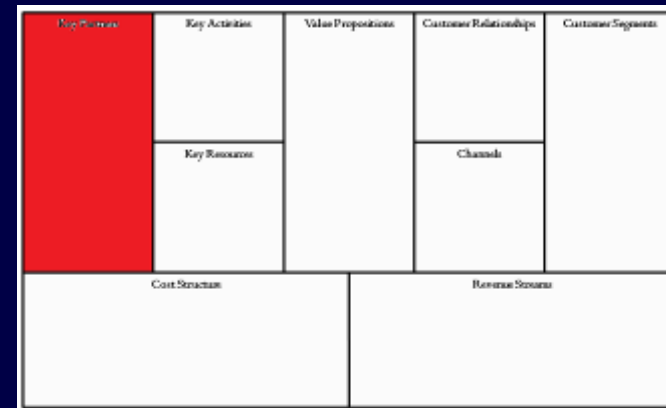


Kādas franču kafejnīcas īpašnieki visai atjautīgā veidā nolēmuši sodīt nelaipnos klientus.



PARTNERĪBA

KĀDI partneri un **KĀDAM** mērķim vajadzīgi?

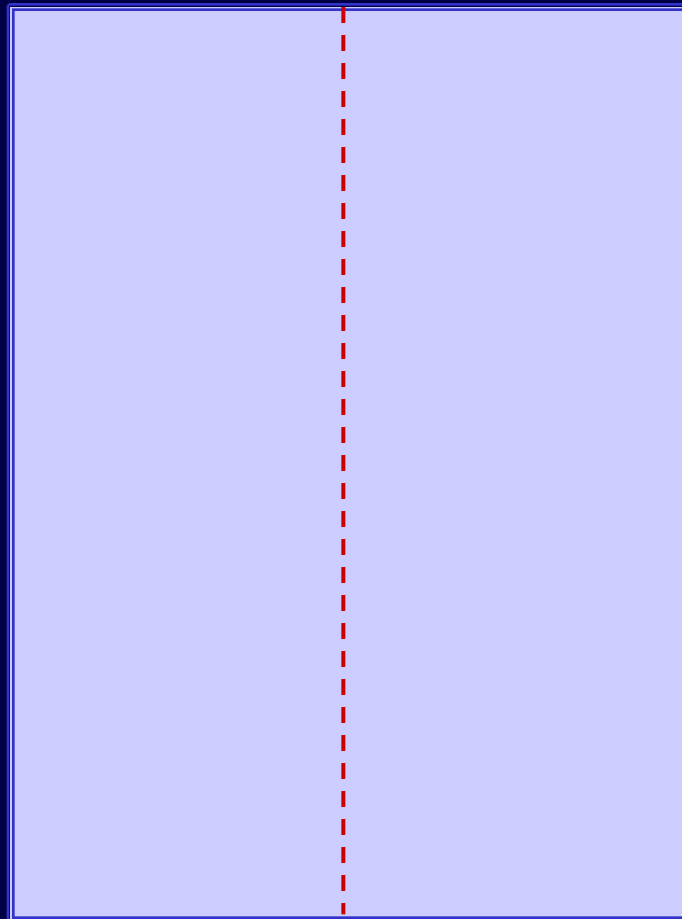


- ... **sasniegt ātrāk** savus klientus
- ... **stiprināt** savu **pievilcību** klientu acīs
- ... samazināt **izmaksas**
- ... novērst **riskus**
- ... radīt “garšīgāku” **piedāvājumu**
- ... izveidot **pastāvīgas attiecības** ar klientiem

RESURSI

Bez kuriem resursiem nevar tas viss notikt?

Materiālie
Intelektuālie
Cilvēkresursi
Finanšu



KANĀLI

Kādā veidā komunicēšu ar klientiem
un tos sasniegšu, lai nogādātu vērtību?



- (1) kā uzzinās par piedāvājumu?
- (2) 'try me before you buy me'
- (3) iegāde/ piegāde klientam ērtā veidā
- (4) pēc pārdošanas atbalsts

Pašu kanāli
Partneru kanāli

IENĒMUMU PLŪSMA

CIK naudas, KĀDĀ veidā un KAD ienes klients?



leņēmumu dažādošanas iespējas:

Produkta pārdošana

Kompetenču pārdošana

Abonēšanas maksa

Īre/ noma/ licencēšana

Starpniecības maksa

leņēmumi no reklāmas

Varbūt noder:

Fiksēta cena

Dinamiskā cena

Atkarīga no vērtības

IZDEVUMI

Svarīgākie izmaksu veidošanās principi,
lai nodrošinātu modeļa darbību



Value driven (uz vērtību orientēta, **Autine Tools**)

Cost driven (zemo izmaksu stratēģijas gadījumā, **Supernetto**)



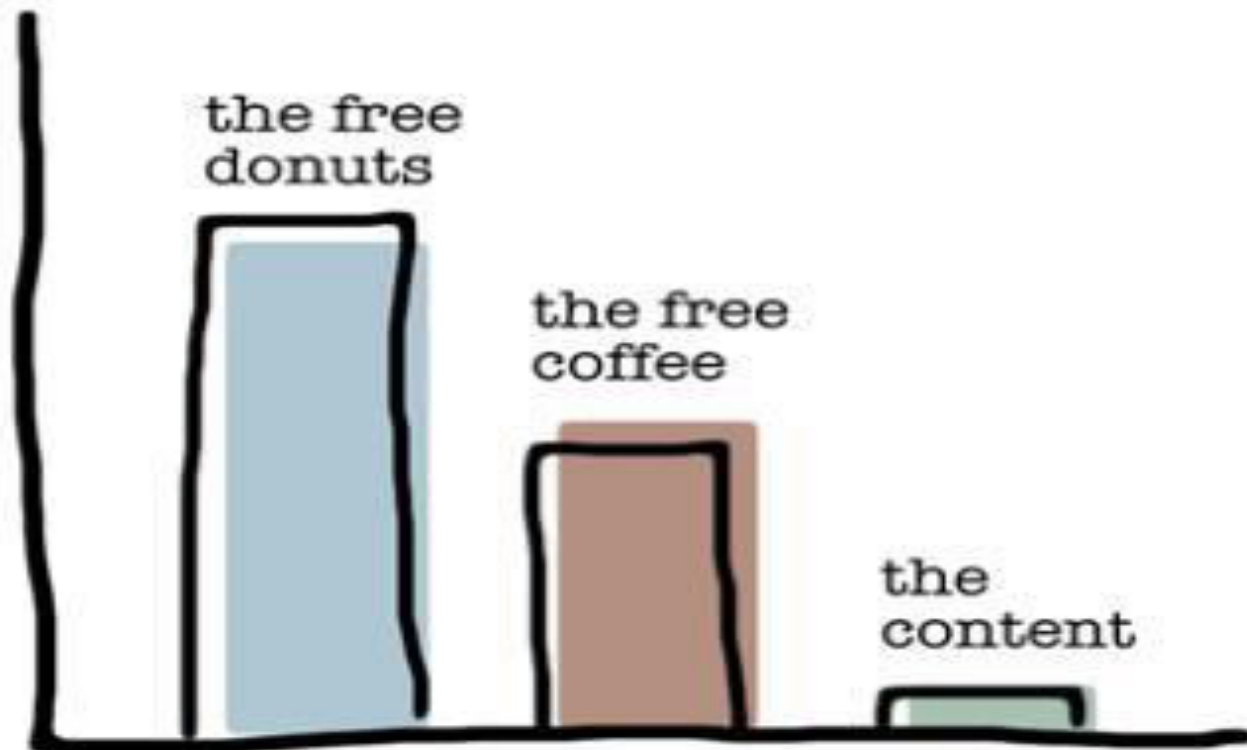
How to Design, Test and Build Business Models

@business_design
#bmgen

Osterwalder explaining the Business Model Canvas

(Youtube, 42:29)

Ko es paņemšu sev līdzi?



what the audience remembers about your presentation.

JOHNNY DEPP

ONE DAY THE
PEOPLE THAT DIDN'T
BELIEVE IN YOU WILL
TELL EVERYONE HOW
THEY MET YOU.

