

Biznesa ideja

Sasniedzamais rezultāts: esmu radījis produktu, balstoties uz izstrādāto biznesa ideju. Demonstrēju prasmi skaidrot, kā veidojas produkta cena, analizēju radītā produkta mērktirgu, pieprasījumu pēc tā un konkurentu darbību. Izdaru secinājumus par sava uzņēmuma konkurētspēju. Gūstu pieredzi, piedaloties uzņēmējdarbības pasākumos.

1. uzdevums.

Iztēlojies, ka esam 2035. gadā. Uzņēmumi izstrādā produktus un piedāvā patērētājiem, domājot par to, lai produkts sniegtu maksimālo labumu sabiedrībai, saudzētu apkārtējo vidi un uzņēmējdarbība būtu ilgtspējīga. Pircēji, izvēloties precī un pakalpojumu, rūpīgi pieņem lēmumus. Tu vadi veiksmīgu uzņēmumu.

Uzraksti 3 iemeslus, kāpēc tavš uzņēmums darbojas tik veiksmīgi.

2. uzdevums. Darbs grupā.

Izlasiet tekstu.

Ideja (no sengrieķu val. ιδέα) ir specifiska doma vai koncepts, kas rodas cilvēka prātā domāšanas rezultātā. Idejas biznesam var iegūt visdažādākajos veidos, piemēram, noskatot idejas ceļojumos, lasot biznesa žurnālus, apmeklējot izstādes un prezentācijas, klausoties raidierakstus, pārskatot ierakstus sociālajos tīklos, pētot speciālas publikācijas par nozaru attīstību un tendencēm, piedāvājot papildinājumus esošiem produktiem, noskatot kādu konkrētu potenciālo klientu vajadzību, nosapņojot, sarunājoties ar draugiem vai kolēģiem un dažādos citos veidos.

Izmantojot savas zināšanas, pieredzi un informāciju tekstā, aizpildiet tabulu, atbildot uz dotajiem jautājumiem.

Kas ir ideja?	Kas ir biznesa ideja?	Kā zināt, ka tā ir laba biznesa ideja?

Ar grupā paveikto iepazīstiniet klasesbiedrus.

Klases diskusijā vienojieties par kopīgām atbildēm.

3. uzdevums.

Iztēlojies, ka tava draudzene Katrīna ir atsūtījusi lūgumu, lai tu atnāc pie viņas pārrunāt ideju zīmēt smieklīgas apsveikumu kartītes dzimšanas dienām un vārdadienām. Viņa vēlas ar tevi aprunāties, lai izlemtu, vai ir vērts to darīt.

3.1. Uzraksti 2 jautājumus, lai pārliecinātos, vai viņai piemīt nepieciešamās spējas un prasmes!

3.2. Uzraksti 3 jautājumus, lai pārliecinātos, kā viņa ir iecerējusi realizēt šo ideju!

3.3. Aizpildi tabulu, analizējot savas prasmes un sabiedrības vajadzības!

Ko es protu? Kas man padodas vislabāk? Ko man patīk darīt?	<i>(Piemēram, bižutērijas izstrādājumu ražošana, galda spēļu izveidošana.)</i>
Ar kādām problēmām ikdienā saskaras mani klasesbiedri un vienaudži?	
Ar kādām problēmām ikdienā saskaras pieaugušie?	
Kāda ideja sniegtu labumu sabiedrībai?	

3.4. Pieņem lēmumu.

Es izvēlos izgatavot/piedāvāt _____

Mans piedāvātais produkts būs vajadzīgs (kam?) _____,

jo atrisinās (kādu problēmu?) _____.

Pievienotā vērtība

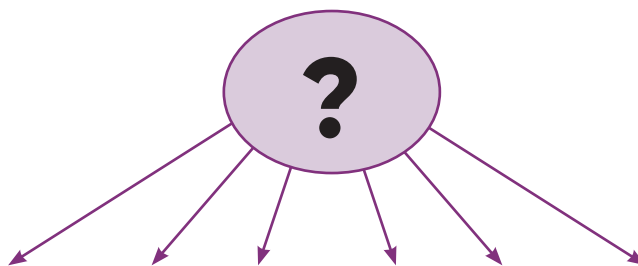
4. uzdevums.

Iepazīsties ar informāciju “Mana ekonomika” par to, kas ir produkta pievienotā vērtība.

Informācija pieejama tiešsaistē: <https://www.naudasskola.lv/lv/mana-ekonomika/limeni/4-6/darba-tirgus/jaunradita-vertiba>

Jautājuma zīmes vietā ieraksti savu piedāvājumu.

Veido aprakstu sava piedāvātā produkta pievienotajai vērtībai.



Produkta izmaksas un virzīšana tirgū

5. uzdevums.

Veic aprēķinus, kādas ir tavas piedāvātās preces ražošanas izmaksas.

Izmaksu un cenas aprēķins vienam produktam.

		€/par vienību
Materiāli/izejvielas:		
Samaksa par tavu darbu:		
Izmaksas kopā:		
Peļņa:		
Cena:		

6. uzdevums.

Lai izpētītu, vai pēc produkta būs pieprasījums, izstrādā anketu, ar kuras palīdzību noskaidro, vai potenciālie klienti ir gatavi produktu iegādāties.

Izmanto atgādni “Kā veidot aptauju?”.

Noskaidro!

- Vai potenciālais klients ir gatavs maksāt par produktu tevis aprēķināto cenu?
- Vai šāds produkts potenciālajam klientam ir vajadzīgs?
- Vai klientam ir ieteikumi produkta uzlabošanai?

Izstrādā anketas atbilžu kopsavilkumu. Iepazīstini ar kopsavilkumu klasesbiedrus.

7. uzdevums.

Izmantojot *Google* meklētāju, atrodi vismaz 5 konkurentus, kuri piedāvā tirgū tādu pašu vai līdzīgu produktu. Izvēlies tos konkurentu uzņēmumus, kuri atrodas vistuvāk tavai dzīvesvietai. Aizpildi tabulu.

Konkurents	Cena par produktu	Produkta priekšrocības

Analizē situāciju tirgū!

- Kādas ir konkurentu cenas salīdzinājumā ar tevis noteikto cenu?
- Vai konkurentu piedāvātajiem produktiem ir priekšrocības salīdzinājumā ar tevis piedāvāto produktu?
- Kas būtu jāmaina, lai situācija uzlabotos?

8. uzdevums.

Izveido reklāmas bukletu, katalogu vai plakātu, kurā informē potenciālos un esošos klientus par savu uzņēmumu un piedāvātajiem produktiem. Informatīvajā materiālā ir jābūt:

- uzņēmuma logo;
- sauklim;
- produkta aprakstam un attēliem;
- kontaktinformācijai.

Izstrādāto informatīvo materiālu novieto klases izstādē.

Izmantojot uzdevuma izpildes kontrolsarakstu, novērtē kāda cita klasesbiedra izstrādāto materiālu un sniedz atgriezenisko saiti.

	Piekrītu/nepiekrītu; kāpēc? Ieteikumi uzlabojumiem, ja tādi nepieciešami.
Informācija ir viegli uztverama	
Sauklis atbilst reklamētajam produktam	
Materiālā ievietotā informācija atspoguļo produkta priekšrocības	
Viegli atrast kontaktinformāciju	
Ievietotie attēli papildina produkta aprakstu	

9. uzdevums.

Piedalies uzņēmējdarbības pasākumā.

Izmantojot tirgošanās stendu, cenu zīmes un informatīvos materiālus, piedāvā potenciālajiem klientiem savu kvalitatīvi izstrādāto produktu.

Dalības apraksts

- Tavam produktam ir nepieciešams tirdzniecības stends. Tas ir jāveido tā, lai pircējs to pamanītu.
- Pirms produkta tirgošanas jāpadomā par iepakojuma nepieciešamību.
- Pirms pasākuma ir jā sagatavo cenu zīmes – tām jābūt labi redzamām, saskaņotām ar stenda kopīgo noformējumu.
- Stendā ir jābūt arī informatīvajam materiālam par produktu un uzņēmumu.
- Tev jābūt gatavam stāstīt par savu produktu, tā priekšrocībām, nepieciešamību to iegādāties.