

***1. pielikums*** *“Biznesa idejas plāns”*

***Ieteikumi formas aizpildīšanai:***

* Ar krāsu ietonēti jautājumi un to papildinājumi, uz kuriem ir jāsniedz atbildes (šos laukus nelabojam un nepapildinām);
* Jautājumos ir norādīts maksimālais simbolu skaits, kas nosaka atbildes garumu (administratīvais kritērijs). Ja simbolu skaits tiks pārsniegts plāns neatbildīs administratīvajiem kritērijiem un tiks atgriezts atpakaļ autoram, lai veiktu korekcijas;
* Simbolu skaits ir norādīts ieskaitot atstarpes (Word count/Chapters (with spaces));
* Atsevišķos punktos ir iespēja tabulas pavairot, ja ir tāda nepieciešamība
* Atsevišķos punktos var papildināt aiļu skaitu aktivitāšu uzskaitījumam;
* Laukus, kuros tiek prasīta informācija, nedrīkst atstāt neaizpildītus;
* Pēc plāna aizpildīšanas to saglabā word un pdf formātos, pdf formātā to iesniedz konkursā.

1. **PIETEIKUMA IESNIEDZĒJS**

|  |  |
| --- | --- |
| Vārds, Uzvārds |  |
| Tālrunis, epasts |  |
| Biznesa idejas autora izglītība |  |
| Biznesa idejas autora iepriekšējā darba pieredze, kursi, apmācības |  |
| Dalība uzņēmējdarbības/ biznesa ideju konkursos, programmās |  |

1. **IDEJAS IDENTIFICĒŠANA**

|  |  |
| --- | --- |
| Biznesa idejas nosaukums |  |
| Uzņēmuma nosaukums (ja ir) |  |
| Dibināšanas datums vai plānotais ieviešanas laiks |  |
| Uzņēmuma faktiskā adrese vai plānotā uzņēmējdarbības vieta |  |
| Uzņēmuma darbības nozare, t.sk. *NACE* 2. red. klasifikācijas kods un nosaukums |  |
| Uzņēmuma piedāvātais produkts/pakalpojums |  |
| Ko šāds produkts/pakalpojums dos teritorijai, kurā to īstenosi |  |
| Uzņēmuma ilgtermiņa mērķi (1-3 gadiem) |  |
| **Apraksti sava biznesa modeli** (pamatnodarbošanās, hobija līmenī, kā blakus nodarbe utt.) **un motivāciju īstenot ideju** (*līdz 1500 simboliem)* |  |
|  |  |

1. **IDEJAS APRAKSTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Sniedz īsu biznesa idejas aprakstu/pamatojumu, atbildot uz zemāk uzskaitītajiem jautājumiem** *(līdz 3500 simboliem)* | |
| Kas ir tavs produkts/pakalpojums - kādas ir tā īpašības, raksturojums, funkcijas |  |
| Kādu pieprasījumu / klientu vajadzību tas risinās |  |
| Ar ko tavs produkts/pakalpojums atšķiras no līdzīgiem produktiem /pakalpojumiem tirgū |  |
| Ražošanas procesa tehnoloģiskais apraksts/ pakalpojuma sniegšanas norise |  |
| Lielākie izaicinājumi, strādājot pie produkta/pakalpojuma |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ražošanas resursi** Uzskaiti esošos un nepieciešamos resursus (tehnika, iekārtas, inventārs) savas biznesa idejas realizācijai (*līdz 1000 simboliem)* | | |
| Nosaukums | Ir īpašumā vai nomā | Nepieciešams |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **BIZNESA IDEJAS AUTORA RAKSTUROJUMS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Uzņēmuma vadītājs (biznesa idejas autors)** *(līdz 1500 simboliem)* | |
| Galvenie pienākumi uzņēmumā |  |
| Līdzšinējā darba pieredze un izglītība šajā darbības jomā un kā tas palīdzēs idejas realizācijā |  |
| Kādas un zināšanas un prasmes vēl nepieciešams apgūt veiksmīgai idejas realizācijai |  |
| Cita pieredze, kas noderēs biznesa idejas īstenošanai (kursi, valodas prasmes, prakses utml.) |  |
| Idejas autora izteiktākās kompetences, rakstura īpašības |  |

**5. KONKURENTU ANALĪZE**

|  |  |
| --- | --- |
| **Raksturo esošo tirgus situāciju** *(līdz 1500 simboliem)* | |
| Cik liels ir pieprasījums pēc šāda veida produkta/pakalpojuma (savā izvēlētajā tirgū) |  |
| Kāds ir konkurences līmenis (zems, vidējs, augsts – savā izvēlētajā tirgū) |  |
| Jūsu produkta/pakalpojuma cena, salīdzinot ar konkurentu cenām (augstāka, zemāka, līdzvērtīga) |  |

**6.IDEJAS REALIZĀCIJA DZĪVĒ/AKTIVITĀŠU PLĀNS 3 GADIEM (APRAKSTOŠĀ FORMĀ)**

|  |
| --- |
| Idejas attīstības aktivitāšu plāns nākošajiem 3 gadiem. Atspoguļo izvirzītos īstermiņa un ilgtermiņa mērķus. (uzskaiti galvenos darba uzdevumus/aktivitātes, piemēram, uzņēmuma dibināšana, telpu iekārtošana, resursu sagāde, augu sēja, rotaļlietu ražošana, izejmateriālu sagāde, mārketinga plāns, tirdzniecības grafiks utt.) (līdz 3000 simboliem) |
|  |

1. **POTENCIĀLO PATĒRĒTĀJU RAKSTUROJUMS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **10.1 Klientu segmentācija** nosaki savus mērķa klientus*(līdz 2000 simboliem)* | | | |
| **Faktors** | **1.Segments**  *Piem. Ģimenes ar bērniem* | **2. Segments**  *Piem. Pensionāri* | **3.Segments**  *Piem. Kafejnīcas, restorāni* |
| Ģeogrāfiskais *(kur dzīvo, reģions...)* |  |  |  |
| Vidējais ienākumu līmenis uz vienu mājsaimniecības locekli |  |  |  |
| Kādas klientu vajadzības tiks apmierinātas |  |  |  |
| Dzīvesveids |  |  |  |
| Rīcība  *(pirkšanas biežums)* |  |  |  |
| Pārdošanas apjomu palielināšanas iespēja (augsta, vidēja, zema) |  |  |  |
| Segmenta pieauguma tendence (augsta, vidēja, zema) |  |  |  |
| Pārdošanas apjoms skaits |  |  |  |
| Aprakstā iekļaujot statistikas datus vai citu avotu |  |  |  |

1. **MĀRKETINGS UN KOMUNIKĀCIJA**

|  |
| --- |
| Uzņēmuma tēls un vērtības. Apraksti kādu tēlu veidosi, kā pozicionēsi savu uzņēmumu tirgū un kādas sava produkta/pakalpojuma īpašības akcentēsi. Atslēgas vārdi, kas klientam pasaka būtiskāko par produktu (atšifrējums) *(līdz 1000 zīmēm)* |
|  |

1. **PROTOTIPS**

|  |
| --- |
| **Apraksti savas idejas gatavību realizēšanai tirgū:**   * Uzņēmējs ir izgatavojis savu produktu, to ir pārdevis vai pārbaudījis tā pieprasījumu/izturību/praktiskumu citādā veidā; * Ja produkts/pakalpojums nav iepriekš ticis pārdots – vai ir izveidots produkta prototips un pārbaudīta tā kvalitāte/izturība/pieprasījums citādā veidā *(līdz 1000 simboliem)* |
|  |

1. **FINANSES**

|  |
| --- |
| **Apraksti cenu veidošanas politiku –** cik liela ir produkta pašizmaksa, par kādu cenu pārdos klientam. *(līdz 1000 simboliem)* |
|  |

1. **PIELIKUMI**

|  |
| --- |
| * **Pielikumos OBLIGĀTI ir jāpievieno prototipa attēli;** * **Pielikumos pēc izvēles var pievienot citu ar uzņēmumu saistošu informāciju** (attēlus, tabulas, grafikus, shēmas, logotipus u.c.); * **PIELIKUMA MAX LAPU SKAITS 5.** |