

**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 uzskaitījumu;
* Laukus, kuros tiek prasīta informācija, nedrīkst atstāt neaizpildītus;
* Pēc plāna aizpildīšanas to saglabā word un pdf formātos, pdf formātā to iesniedz konkursā.
1. **IDEJAS IDENTIFICĒŠANA**

|  |  |
| --- | --- |
| Biznesa idejas nosaukums |  |
| Autors |  |
| Uzņēmuma nosaukums |  |
| Esošā vai plānotā uzņēmējdarbības forma |  |
| 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 īstermiņa mērķi (līdz 1 gadam) |  |
| Uzņēmuma ilgtermiņa mērķi (1-3 gadiem) |  |

|  |
| --- |
| **1.2. 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 |  |
| Ar ko tavs produkts/pakalpojums atšķiras no līdzīgiem produktiem /pakalpojumiem tirgū |  |
| Ražošanas procesa tehnoloģiskais apraksts/ pakalpojuma sniegšanas norise |  |
| Lielākie izaicinājumi, strādājot pie produkta/pakalpojuma |  |

|  |
| --- |
| **2.1. 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 KOMANDAS RAKSTUROJUMS**

|  |
| --- |
| **3.1. 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 zināšanasun 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 |  |

|  |
| --- |
| **3.2. Uzņēmumā iesaistītās personas-partneri, komandas locekļi***(līdz 1500 simboliem) TABULA JĀAIZPILDA PAR KATRU PARTNERI, TO SAKOPĒJOT NEPIECIEŠAMAJĀ SKAITĀ* |
| Partnera vārds, uzvārds  |  |
| Partnera loma uzņēmumā |  |
| Noslodze uzņēmumā |  |
| Partnera galvenie pienākumi |  |
| Partnera līdzšinējā pieredze šajā un citās darbības nozarēs, kas palīdzēs idejas realizācijā |  |

1. **GALVENIE SADARBĪBAS PARTNERI**

|  |
| --- |
| **4.1. Uzskaiti galvenos sadarbības partnerus. Apraksti, kādas funkcijas un uzdevumus tie veic** *(Piemēram: uzņēmēji, piegādātāji, ražotāji, maketētāji, dizaineri, mediji, pašvaldības, tūrisma centri, u.c.) (līdz 1500 simboliem)* |
|  |

**5. PROJEKTA MĒROGS**

|  |
| --- |
| **5.1. Projekta mērogs**(Raksturo kādā mērogā plāno piedāvāt savu produktu/pakalpojumu un kādi ir galvenie teritoriālie izaicinājumi un priekšrocības (loģistika, maksātspēja, klientu loks utt.) *(līdz 1000 simboliem)* |
|  |

1. **KONKURENTU ANALĪZE**

|  |
| --- |
| **6.1. Raksturo esošo tirgus situāciju** *(līdz 1500 simboliem)* |
| Cik augsts ir pieprasījums pēc šāda veida produkta/pakalpojuma (savā izvēlētajā tirgū) |  |
| Kāds ir konkurences līmenis (zems, vidējs, augsts – savā izvēlētajā tirgū ) |  |
| Jūsu uzņēmuma ražošanas/pakalpojumu sniegšanas apjoms attiecībā pret konkurentiem (apjoma palielināšanas iespēja) |  |
| Kādas ir Jūsu idejas produkta/pakalpojuma galvenās 1-3 priekšrocības, salīdzinot ar konkurentiem |  |
| Jūsu produkta/pakalpojuma cena, salīdzinot ar konkurentu cenām (augstāka, zemāka, līdzvērtīga) |  |

|  |
| --- |
| **6.2. Konkurentu raksturojums***. Aprakstīt 3 galvenos konkurentus (līdz 2500 simboliem)* |
| Konkurenta nosaukums  | Konkurenta apraksts - tiešais vai netiešais konkurents, kādu produktu vai pakalpojumu viņš piedāvā  | Konkurenta stiprās un vājās puses  |
|  |  | *Stiprās puses:**Vājās puses:* |
|  |  | *Stiprās puses:**Vājās puses:* |
|  |  | *Stiprās puses:**Vājās puses:* |

**7. IDEJAS REALIZĀCIJA DZĪVĒ/AKTIVITĀŠU PLĀNS 3 GADIEM**

|  |
| --- |
| **7.1. Biznesa idejas attīstības aktivitāšu plāns nākošajiem 3 gadiem.** Atspoguļo izvirzītos īstermiņa un ilgtermiņamērķus. (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)* *Aktivitātēm jāatspoguļojas arī finanšu plānā, piemēram, ja paredzēta pamatlīdzekļu iegāde, tā jānorāda finanšu plāna ieguldījumu daļā.* |
| **Akti-vitātes Nr.** | **Aktivitātes nosaukums un plānotais rezultāts** (piemēram, “Reģistrēt SIA”) | **Laiks, kad tiks īstenots** (piemēram, ja marts 2023, tad ieliek X pie 03 ) |
| **2023. GADS** |
| **01** | **02** | **03** | **04** | **05** | **06** | **07** | **08** | **09** | **10** | **11** | **12** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Akti-vitātes Nr.** | **Aktivitātes nosaukums un plānotais rezultāts**  | **Laiks, kad tiks īstenots** |
| **2024. GADS** |
| **01** | **02** | **03** | **04** | **05** | **06** | **07** | **08** | **09** | **10** | **11** | **12** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Akti-vitātes Nr.** | **Aktivitātes nosaukums un plānotais rezultāts**  | **Laiks, kad tiks īstenots** |
| **2025. GADS** |
| **01** | **02** | **03** | **04** | **05** | **06** | **07** | **08** | **09** | **10** | **11** | **12** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **PROJEKTA RISKU ANALĪZE**

|  |
| --- |
| **7.3. Projekta risku analīze** *(līdz 2000 simboliem)* |
| **Risku veidi** | **Kā šāds risks ietekmē projekta realizāciju?** | **Kādus pasākumus plānojiet riska samazināšanai /novēršanai?** |
| Piegādātāju riski |   |  |
| Klientu riski |   |  |
| Nozares riski (piem. Ikumdošanas izmaiņas, jauni konkurenti)  |   |  |
| Tehnoloģiskie riski (piem.salūzt iekārta) |   |  |
| Ekonomiskās situācijas pasliktināšanās riski (piem. krīze valstī) |  |  |
| Citi |  |  |

1. **POTENCIĀLO PATĒRĒTĀJU RAKSTUROJUMS**

|  |
| --- |
| **9.1 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 (%) |  |  |  |

|  |
| --- |
| **9.2. Galvenās plānotās produktu realizācijas vietas. Primārie pārdošanas kanāli** *(līdz 1000 simboliem)* |
|  |

1. **MĀRKETINGS UN KOMUNIKĀCIJA**

|  |
| --- |
| **8.1. Uzņēmuma tēls un vērtības. Apraksti kādu tēlu veidosi, kā pozicionēsi savu uzņēmumu tirgū un kādas sava produkta/pakalpojuma īpašības akcentēsi** *(līdz 1000 zīmēm)* |
|  |
| **8.2. Atslēgas vārdi, kas klientam pasaka būtiskāko par produktu (atšifrējums)** |
| 1.2.3. |
| **8.3. Aizpildi tabulu detalizēti uzskaitot kāda veida mārketinga pasākumus izmantosi savā uzņēmumā** *(līdz 3000 zīmēm)**(piemēram: sabiedriskās attiecības (prezentācijas pasākumi, preses relīzes, preses ziņas, dalība pasākumos); e-pasta mārketings (ziņu lapas, informācija klientiem); vizuālais tēls (logo, etiķetes, iepakojums utt.); reklāma (vides (afišas, aplīmēti piegādes busiņi, plakāti, baneri utt.), informatīvie materiāli (bukleti, flaieri), video reklāmas (maksas reklāma TV, dalība TV raidījumos, produktu izvietošana raidījumos, TV skatlogs utml.), radio (radio džingls), prese (vietējā, valsts mēroga, glancētie žurnāli vai avīzes); internets (kuri portāli? apmaksāti reklāmraksti vai banneri?, blogi, sociālie tīkli, mājas lapa); tiešā pārdošana (tikšanās vai zvani klientiem), tirdziņi, izstādes (Rāmavā, Ķīpsalā, ārzemēs); pārdošanas veicināšana (atlaides, konkursi, izlozes, bezmaksas paraugi, atlaižu kuponi)* |
| **Nr. p.k.** | **Aktivitātes veids** *(Sabiedriskās attiecības, reklāma vai cits?)* | **Īss aktivitātes apraksts** *(forma, izplatīšanas vieta, kanāls, resursi, biežums.)* | **Mērķauditorija** | **Gada budžets, EUR** |
| ***1.*** |  |  |  |  |
| ***2.*** |  |  |  |  |

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 –** kā veidosies produkta/pakalpojuma cena, cik liela ir produkta pašizmaksa, par kādu cenu pārdos klientam. *(līdz 1000 simboliem)* |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **!** | **Detalizētu finanšu plānu aizpildīt Excel failā!** |

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.**
 |