1. Pielikums

Projektu konkursa

„MANA BIZNESA IDEJA 2018”

nolikumam

**Konkursa skolēniem**

**„MANA BIZNESA IDEJA 2018”**

**PIETEIKUMA VEIDLAPA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Biznesa idejas formulējums** - pamatideja |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Informācija par iesniedzēju | |
| Vārds, Uzvārds |  |
| Personas kods |  |
| Deklarēta dzīvesvieta |  |
| Mācību iestāde, klase |  |
| Tālrunis |  |
| E-pasts |  |
| Pasniedzējs  (vārds, uzvārds, kontakti) |  |

**1**.**Biznesa plāns**

|  |
| --- |
| **1. Nosaukums un īss paredzētās komercdarbības apraksts** [ko tiek plānots sākt darīt vai jau darāt, idejas skaidrojums/apraksts] |
|  |

|  |
| --- |
| **2. Idejas apraksts un mērķi**  Aprakstiet, kā radusies šī biznesa ideja; Kāda ir projekta iesniedzēju līdzšinējā darba vai biznesa pieredze, vai izvēlētā sfēra ir atbilstoša šai pieredzei; Jāapraksta uzņēmuma misija (uzņēmuma fundamentālie mērķi, realizējot šo biznesa ideju – nodrošināt konkrētu servisa līmeni saviem klientiem konkrētā nozarē, labklājības līmeni darbiniekiem, peļņas līmeni īpašniekiem utt.); |
|  |

|  |
| --- |
| 3. Esošās situācijas apraksts  (Kāpēc un kam šobrīd ir nepieciešami Jūsu plānotie produkti vai pakalpojumi un kā tie uzlabos situāciju; vai šobrīd pastāv kāda problēma (iztrūkums, nepieciešamība u.tml.), ko tie spēj atrisināt, kāpēc nepieciešams realizēt Jūsu biznesa ideju, kāds būs no tās labums, kam?) |
|  |

|  |
| --- |
| 4. Produktu/ pakalpojumu apraksts  (Kas ir Jūsu produkts vai pakalpojums? Kādas ir tā īpašības, ar ko tas ir īpašs/atšķirīgs no citiem līdzīgiem risinājumiem, kāpēc pircējam būtu jāiegādājas Jūsu nevis kāda cita uzņēmēja produkts vai pakalpojums – pamatojiet Jūsu produkta/pakalpojuma nepieciešamību pircējiem?  Kādi ir svarīgākie kritēriji pircējiem produktu izvēlē (cena, kvalitāte, pieejamība noliktavā, papildus serviss utt.) Kāda ir Jūsu produkta cena, cenu veidošanas principi? (kā Jūs to aprēķināt, no kā tā atkarīga? Materiālu, darba u.c. izmaksas? Plānotaizs uzcenojums un peļņa par katru vienību?)  Salīdzinājums ar konkurentu piedāvājumu. Izaugsmes un attīstības iespējas – kā iespējams attīstīt Jūsu produktu/pakalpojumu? Papildus serviss? Vai Jums ir produkta paraugi/uzskates materiāli – to attēli? Pievienojiet tos.) |
|  |

|  |
| --- |
| 5. Idejas realizācijas vieta  (Aprakstīt vietu, kur tiks veikta saimnieciskā darbība, vai nepieciešamas atsevišķas telpas, aprīkojums – kāds? Vai tas jau ir pieejams vai tiks iegādāts, par kādiem līdzekļiem, cik tas maksās, kā Jūs iegūsiet nepieciešamos resursus savā rīcībā?) |
|  |

|  |
| --- |
| 6. Piegādātāju apraksts  (Vai tiks pirktas kādas izejvielas, materiāli, lai ražotu produktu/sniegtu pakalpojumus? Kādas ir paredzamās iegādes cenas? Vai un kur izejmateriāli ir pieejami? Aprakstiet nepieciešamo preču/pakalpojumu piegādātājus – kas tie būs, kāpēc esat izvēlējušies tieši tos nevis citus piegādātājus?  Vai ir nepieciešamība pēc papildus darbiniekiem? Kādām zināšanām un prasmēm tiem jāpiemīt? Izglītība?) |
|  |

|  |
| --- |
| 7. Noieta tirgus analīze  (Vai tirgū šobrīd pieejams Jūsu plānotais produkts, pakalpojums vai tam līdzīgs? Kas būs Jūsu klienti – pircēji? (vecums, dzīvesveids, viņu intereses, vērtības, ģeogrāfiskais izvietojums – no kurienes tie būs, kur būs iespējams iegādāties Jūsu preces/pakalpojumus?)  Kas būs Jūsu konkurenti? (miniet konkrētus piemērus – izpētiet situāciju tuvākajā apkārtnē un Jūsu plānotajā darbības reģionā, ko viņi piedāvā, salīdziniet Jūsu un konkurentu piedāvājumus, pamatojiet un aprakstiet atšķirības savā un konkurentu piedāvājumā – cenas, kvalitāte, izpildījums, produkta/pakalpojuma īpašības/saturs u.c. raksturlielumi. Secinājumi?)  Aprakstiet prognozējamo pieprasījumu pēc Jūsu produkta/pakalpojuma – prognozētais apjoms mēnesī, gadā. Kas var ietekmēt šo pieprasījumu? (sezonalitāte, kā?; izmaiņas likumdošanā, līdzīgu piedāvājumu parādīšanās? Mode? Kas vēl?) |
|  |

|  |
| --- |
| 8. Pārdošanas plāns  *(Plānotā produkta/pakalpojuma virzība – kur un kā plānojat pārdot savus produktus/pakalpojumus (produktu izplatīšanas veids (veikalu tīkli, tirdzniecības aģenti, tiešā pārdošana, pārdošana caur pastu u.c.);*  *Kā plānojat tos reklamēt – kur izvietosiet informāciju par saviem produktiem/pakalpojumiem, kā cilvēki uzzinās par Jūsu piedāvājumu? Konkrētu mārketinga pasākumu apraksts, izmaksas un sagaidāmais rezultāts.)* |
|  |

|  |
| --- |
| 9. Komandas locekļi (mācību firmas dalībnieki)  (Plānotie komandas dalībnieki, informācija par tiem, to funkcijas – darba uzdevumi, loma biznesa idejas realizācijas procesā, kāpēc esat izvēlējušies tieši šādu komandas sastāvu?) |
|  |

|  |
| --- |
| 10. Esošās iestrādnes veiksmīgai projekta īstenošanai  (uzkrātā pieredze plānotajā darbības jomā, sadarbības partneri – cilvēki, pie kā griezties pēc atbalsta, padoma, informācijas u.tml., ievāktā informācija par biznesa idejas realizācijas iespējām, pieejamie materiālie resursi, veiktie pētījumi, gūtās atziņas, praktiskās iemaņas u.tml.) |
|  |

**11. Biznesa idejas realizācijas finansiālās daļas apraksts**

Norādiet idejas realizācijas izmaksu un finansējuma struktūru – **kam tieši** un **cik** nepieciešams finansējums, no kādiem avotiem tas tiks iegūts, lai pilnībā realizētu Jūsu biznesa ideju?

Īpaši rūpīgi atspoguļojiet šādus aspektus projekta kopējās izmaksās:

 materiāli, izejvielas, instrumenti, aprīkojums, iepakojums;

 darba samaksa – par konkrētu apjomu vai stundās? Darba samaksas īpatsvars preces/pakalpojuma cenā? (cik liela daļa no preces cenas sastādīs darba samaksa par konkrētās vienības izgatavošanu/sniegšanu?)

 reklāmas izdevumi – cik daudz, cik regulāri;

 Pašu finansējuma apjoms % (līdzdalība – finansiāla vai materiāla) no kopējām projekta izmaksām, finansējuma avoti;

 Apgrozījuma raksturs – vai produkta/pakalpojuma pārdošanas apjomi būs atkarīgi no sezonas?

|  |
| --- |
|  |