1. Pielikums

Projektu konkursa

„MANA BIZNESA IDEJA 2019”

nolikumam

**Konkursa skolēniem**

**„MANA BIZNESA IDEJA 2019”**

**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?

|  |
| --- |
|  |