



Biznesa modelēšana un uzņēmējdarbības plānošana*

* Uzņēmējdarbības veidi, biznesa modeļa veidošana, biznesa ceļa kartes plānošana, sākotnējie finanšu plāni

Mazliet teorijas, mazliet prakses un dažādi noderīgi padomi

Māris Millers

SIA MM STUDIJA

Organizāciju Attīstības Klubs

☎ (+371) 294 19 866

✉ maris.millers@mmstudija.lv

www.mmstudija.lv

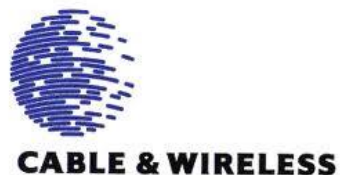


Daugavpils Inovāciju centrs

2024. gada 26. martā

Māris Millers

Uzņēmējs. Biznesa treneris. Moderators-konsultants



Māris Millers

☎ (+371) 294 19 866

✉ maris.millers@mmstudija.lv

Biznesa modelēšana un biznesa plānošana

Kā

- ~~Vai~~ ar šo ideju vispār **var pelnīt**?
- Kas ir mans **produkts** un kurš to **pirks**?
- Cik līdzekļus vajag **ieguldīt**?
- **Kad atpelnīs** ieguldīto?

5 svarīgi jautājumi:

2. Kādi ir mani mērķi un kā tos sasniegt?

1. Kas būs mans business?

3. Ar ko sākt un ko darīt tālāk?

5. Kam jābūt manā komandā?

4. Cik līdzekļu vajag un kad nopelnīšu?



Domājot par biznesu...



- Kas ir **KLIENTS** un kādi ir klientu segmenti
- Kas ir pircējs un kurš **MAKSĀ** par «produktu»
- Kāds ir «**TIPISKS PIRKUMS**» un cik tas maksā
- Kurā **VIETĀ** notiek bizness
- Kāds ir **APGROZĪJUMS** (gada, mēneša, sezonas)
- Kāda ir **ORGANIZĀCIJA** – kādi cilvēki, iekārtas nepieciešami
- Kāds ir produkta vai biznesa mūžs jeb **DZĪVESCİKLS**



Burgeru restorāns

Biznesa modelis un Biznesa modelēšana

Piemērs



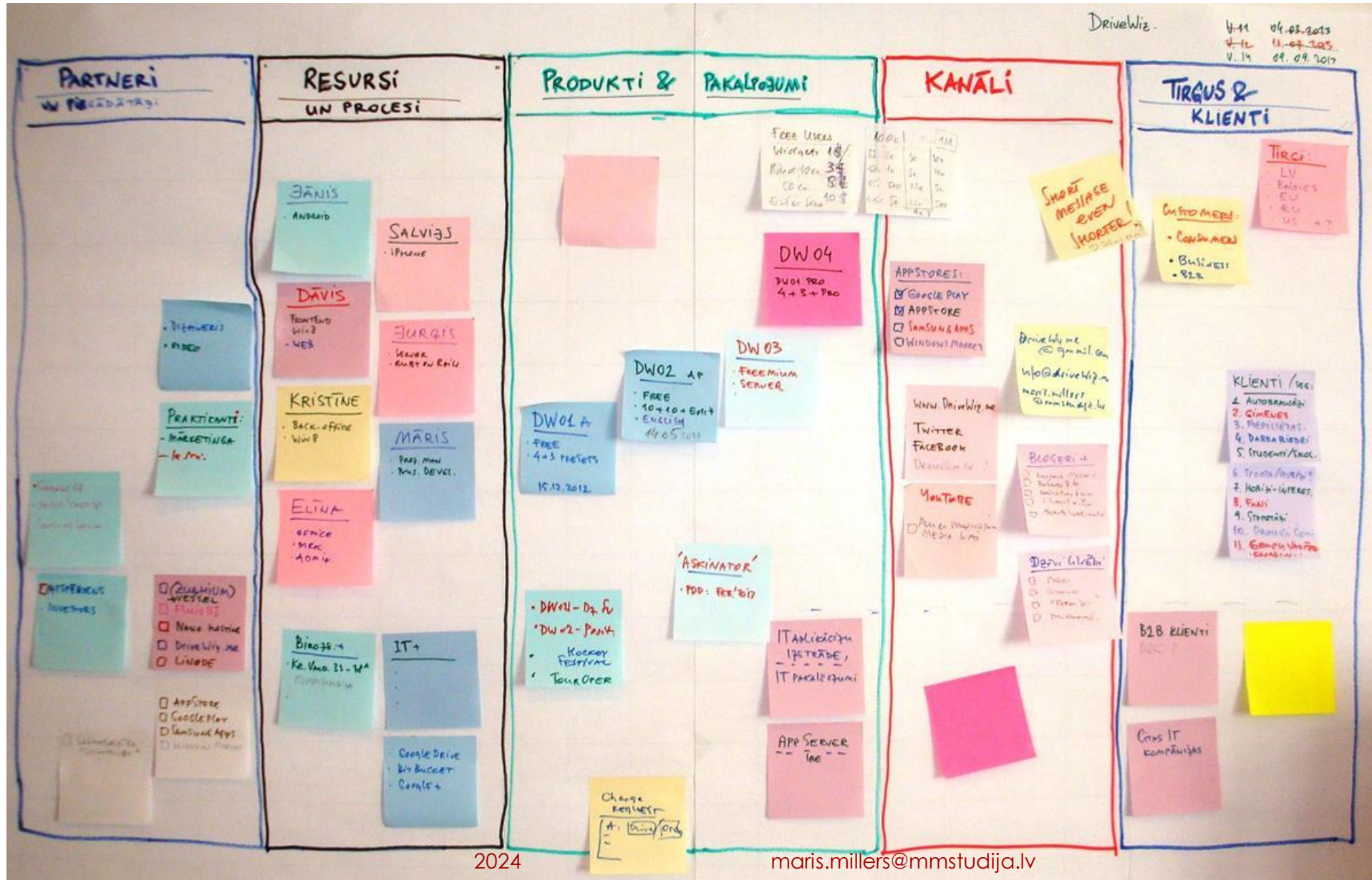
Partneri un piegādātāji	Pamata resursi un pamatlīdzekļi	Produkti, Pakalpojumi Piedāvājumi	Informācijas, saziņas un piegādes kanāli	Mērķa tirgus un klientu segmenti
<p>Maizes Kartupeļi Gaļa Salāti</p> <p>Iepakojums</p> <p>Iekārtu piegādātāji</p> <p>IT sistēmu uzturētāji</p>	<p>30+ darbinieki (4 maiņas) ...</p> <p>Virtuve</p> <p>Noliktava</p> <p>IT sistēmas</p> <p>Auto stāvvietas Piebraucamais ceļš</p>	<p>Burgeri (5)</p> <p>Frī (2)</p> <p>Dzērieni</p> <p>Komplekti (4)</p> <p>Kafija + Kūkas</p> <p>Salāti ...</p>	<p>Vieta: Pilsētas centrā</p> <p>Vides reklāma + TV</p> <p>...</p> <p>25+ galdiņi</p> <p>Drive-Thru lodziņš</p> <p>Wolf/Bolt piegāde</p> <p>...</p>	<p>Bērni, skolēni</p> <p>Jaunieši, studenti</p> <p>Vīrieši, sievietes</p> <p>Draugu kompānijas</p> <p>Ģimenes ar bērniem</p> <p>Autobraucēji</p> <p>Tūristi, iebraucēji</p>
Izmaksas: ...	Izmaksas: ... Investīcijas: ...	Pirkumi: 1 EUR / 2 EUR / 7 EUR 12 EUR / 24 EUR	Uz vietas – 60% Piegāde – 40%	Apgrozījums: 2 M

Biznesa modelis

Dzīvs piemērs



DriveWiz.me



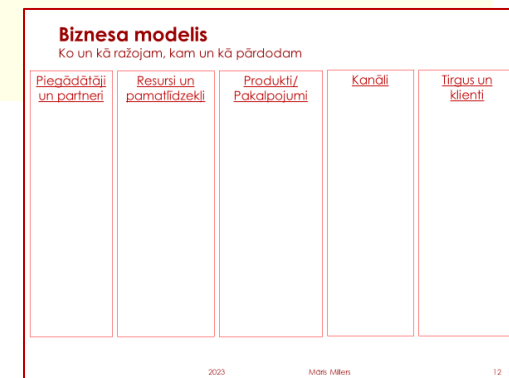
Definējiet savu biznesa modeli

(5 minūtes darbam pie savām idejām / savās grupās ;-)

«**Kādā laimīgā dienā**» nākotnē, kad viss veiksmīgi darbojas:

- Kas ir jūsu **produkti/pakalpojumi**, cik tie maksā?
- Kas ir **pircējs (pircēji)**, kas par to maksā?
- Kāds ir «**Tipisks pirkums**» - ko klients pērk, cik un kā samaksā
- Kāda ir jūsu **organizācija**, kas to visu nodrošina?

Drīkst šajā laikā arī uzdot jautājumus!



Biznesa modelis

Ko un kā ražojam, kam un kā pārdodam

Partneri un piegādātāji	Pamata resursi un pamatlīdzekļi	Produkti, Pakalpojumi Piedāvājumi	Informācijas, saziņas un piegādes kanāli	Mērķa tirgus un klientu segmenti

HOW TO START A START-UP

by Anna Vital



live in the future,
ahead of your time



what is missing
in the world?



write it down
and bounce
ideas around



make a
prototype



show the prototype
to 100 people



launch - let
everyone know you
have made something



look for **funding**
and build version
one at the same time



register your C-corp,
split **equity**



find a **co-founder**



iterate on the prototype
until it makes sense



follow up with
users. Are they
coming back?

yes, they are
coming back

no, they come
and left

1,000

get to 1,000 **users**



grow 5% a week
(hard, but proven
possible)



keep growing
for another 4 years,
and at that rate you
will reach
25 million users



launch again (after iterating)
launch until users
stay (AirBnB launched 3 times)



SUCCESS

inspired by eponymous essay by Paul Graham

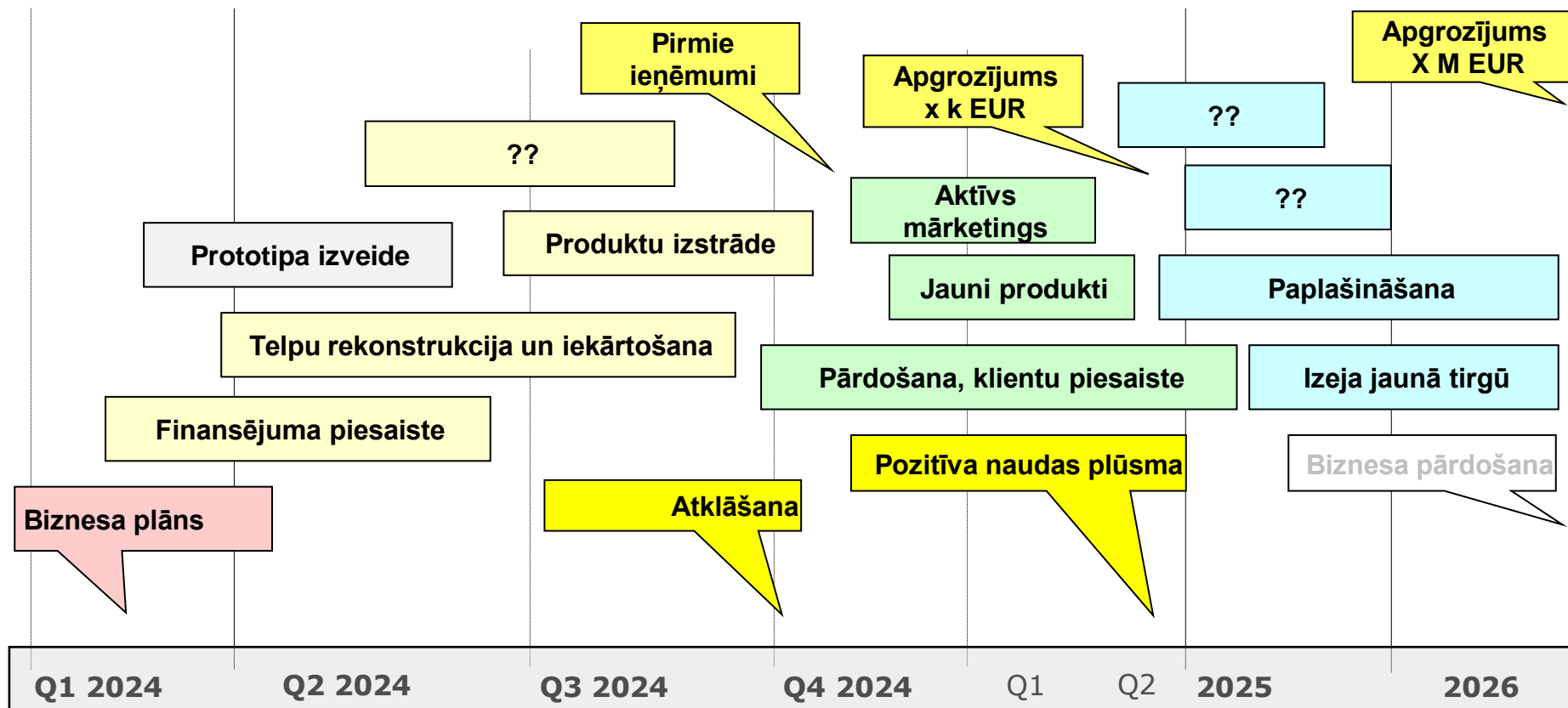
FF Funders and Founders



Ceļa karte (Laika plāns)

2024-2026 gadam

Piemērs

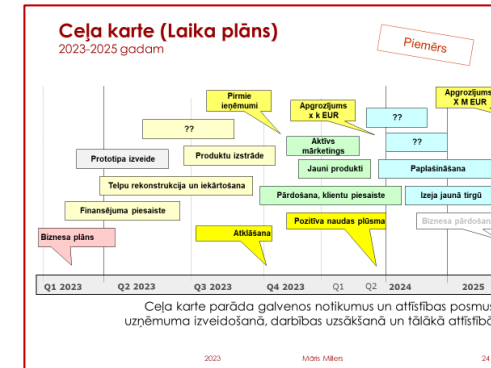


Ceļa karte parāda galvenos notikumus un attīstības posmus uzņēmuma izveidošanā, darbības uzsākšanā un tālākā attīstībā

Izveidojiet savu ceļa karti! (Vēl 5 minūtes ;-)

Ja šodien izrādās, ka **jūsu ideja ir lieliska** un tiek apstiprināta:

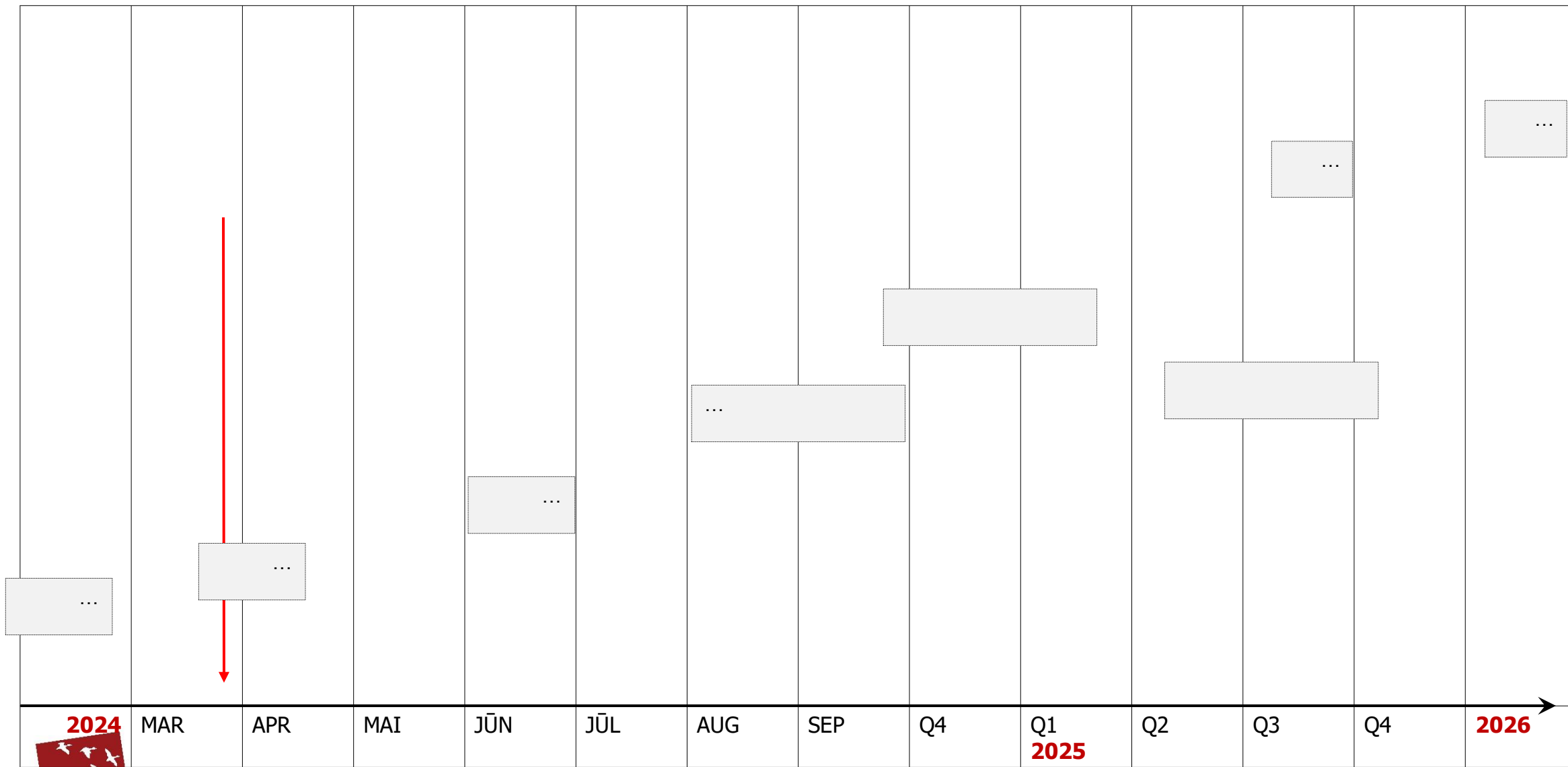
- Kad jūsu produkts/pakalpojums **parādīsies tirgū?**
- Kad jums ir **pietiekami daudz klientu/ pasūtītāju?**
- **Kas ir jāizdara, lai uzsāktu** ražot/pārdot savu produktu?
- Kā to visu varētu **paātrināt?**



Drīkst šajā laikā arī uzdod jautājumus!

Ceļa karte

2024. – 2026. gadam



Naudas plūsmas aprēķins

Ienākošās un izejošās naudas pa mēnešiem



Kādā jaukā dienā!

Ieņēmumi						100	500	5000	*	*	*
Darbības izmaksas								199			
								1000			
								2300			
								1500			
Investīcijas											
Finansējums											
Naudas plūsma								+1			
Peļņa											
	2024						2025				2026

Naudas plūsmas aprēķins

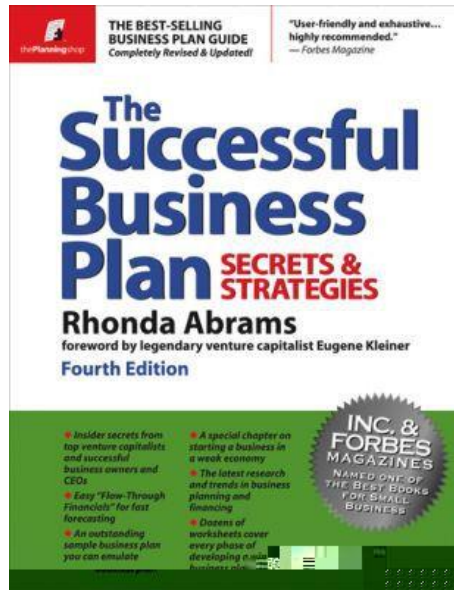
Ienākošās un izejošās naudas pa mēnešiem



Ar ko viss sākas?

Ieņēmumi					100	500	1000	2000	*	*	*	
Darbības izmaksas	200	200	200	*	*							
Investīcijas												
Finansējums	5000											
Naudas plūsma												
Peļņa												
	2024				2025				2026			



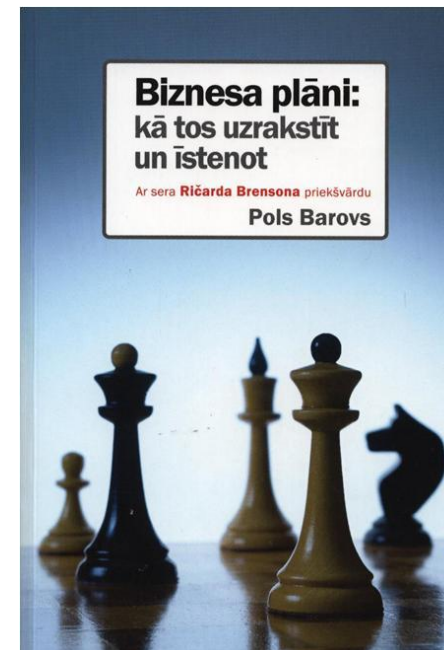


Naudas plūsma vienalga būs vienīgais, par ko Tev būs raizēties pirmos četrus gadus. Vienīgais, kam ir nozīme – vai Tu vari maksāt rēķinus!

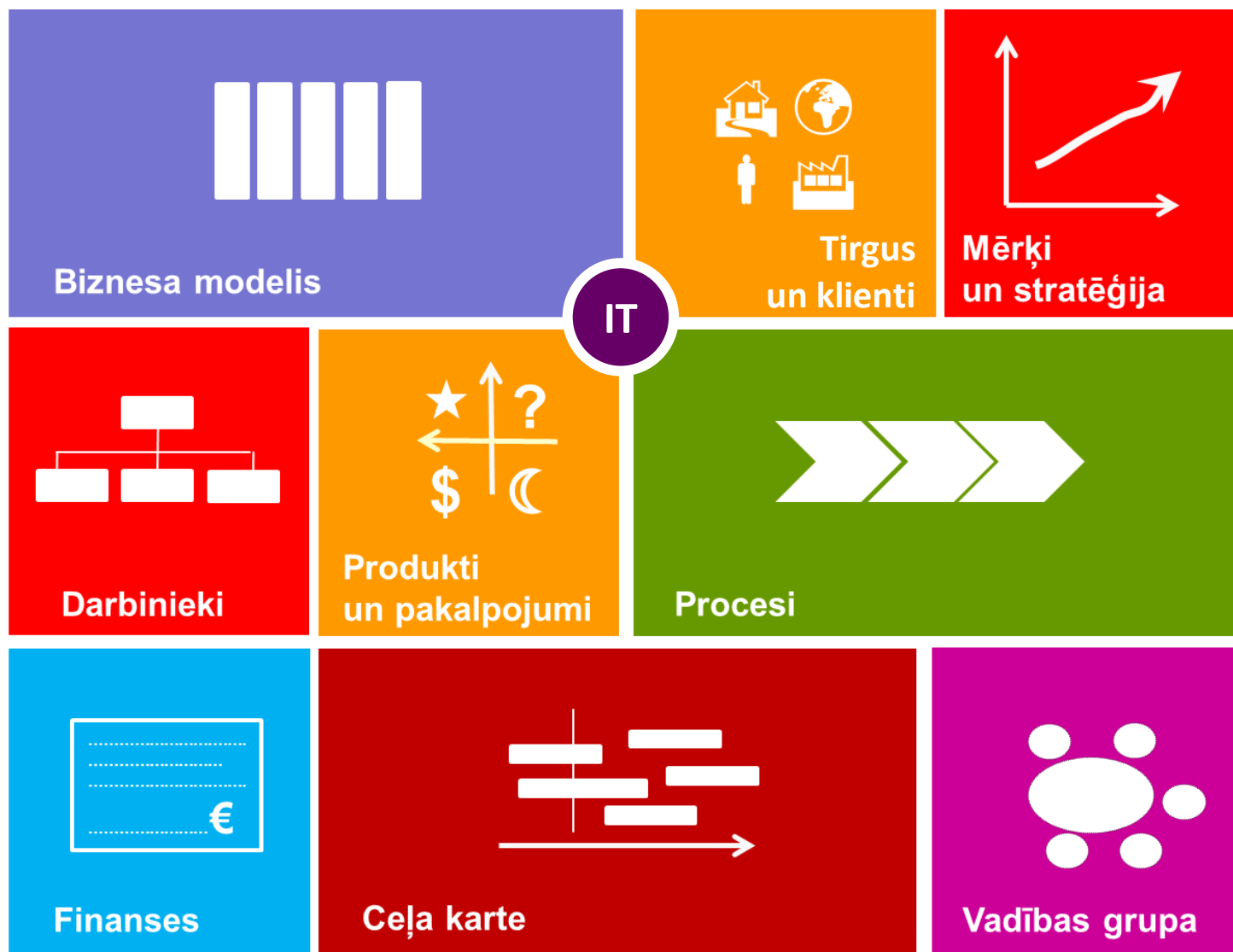
Larry Leigon, Ariel Vineyards

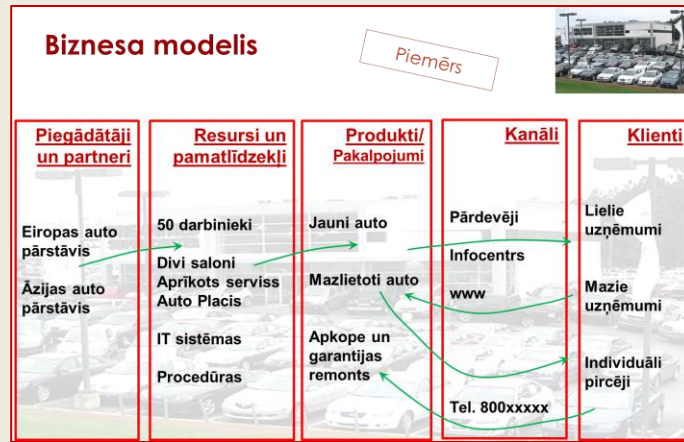
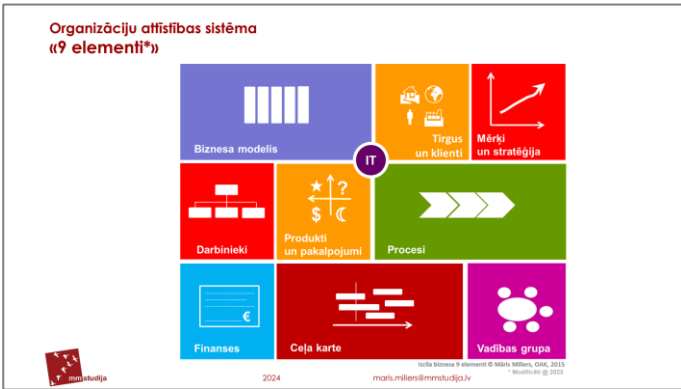
“Vadīt uzņēmumu parasti ir sarežģīti, taču, ja jūs uzlabojat plānošanu, jūs uzlabojat savas izredzes uz panākumiem”

Pols Barovs



Organizāciju attīstības sistēma «9 elementi*»





Naudas plūsmas aprēķins

Ilustratīvs piemērs

Bez PVN	EUR	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Pakalpojumu sējums							
1. Demos produkts	0	0	0	0	0	0	0
2. Bezmaksas pakal.	0	0	0	0	0	0	0
3. Pakalpojuma abonēšana	6.95	0	0	0	0	0	0
4. Pro-abonēšana	17.57	0	0	0	0	0	0
10.	0	0	0	0	0	0	0
Kopā ieņēmumi		0	0	0	0	0	0
Izdevumi							
1. Programēšana	1.500	1.000	1.500	1.500	2.000	2.000	3.000
2. IT atbalsts	0	0	0	0	0	0	0
3. Personāla izmaksas	124	155	155	310	707	1.788	5.598
4. Telpu īre	250	250	250	250	250	250	250
5. Speciālistu palīdzība	0	0	0	0	0	0	0
6. Omlaizdevības pak.	0	0	0	0	0	0	0
7. Datu centru īre	50	50	50	50	50	50	50
8. Izkārtāmas materiāli	100	100	100	100	100	100	100
9. Transportis	50	100	100	100	200	200	200
10. Komandējumi	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	3.000	3.000
11. IT, Telekom. izmaksas	30	50	50	70	100	100	100
12.	0	0	0	0	0	0	0
Kopā izdevumi	1.454	1.965	696	3.250	2.737	6.517	4.360
EBITDA	-1.454	-1.965	-696	-3.250	-2.737	-6.517	-4.360
Kredītā	0	0	0	0	0	0	0
Amortizācija	0	0	0	0	0	0	0
Finanšējums	2.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000



Biznesa modelēšana un uzņēmējdarbības plānošana*

* Uzņēmējdarbības veidi, biznesa modeļa veidošana, biznesa ceļa kartes plānošana, sākotnējie finanšu plāni

Mazliet teorijas, mazliet prakses un dažādi noderīgi padomi

Māris Millers

SIA MM STUDIJA

Organizāciju Attīstības Klubs

☎ (+371) 294 19 866

✉ maris.millers@mmstudija.lv

www.mmstudija.lv



Daugavpils Inovāciju centrs

2024. gada 26. martā