



Ceļa karte Biznesa modelēšana un biznesa plānošana*

* Mazliet teorijas, mazliet prakses un dažī
noderīgi padomi

Māris Millers

SIA MM STUDIJA

Organizāciju Attīstības Klubs

☎ (+371) 294 19 866

✉ maris.millers@mmstudija.lv

www.mmstudija.lv

LAT-CAM Venture Camp
Uzņēmējdarbības nometne Kembridžā
2024. gada 29. aprīlī

Māris Millers

Uzņēmējs. Biznesa treneris. Moderators-konsultants



RIGA TECHNICAL
UNIVERSITY

MBA PROGRAMMA
INOVĀCIJAS UN
UZŅĒMĒJDARBĪBA



OAK

ORGANIZĀCIJU ATTĪSTĪBAS KLUBS



TriClick



DriveWiz.me



CABLE & WIRELESS



Māris Millers

☎ (+371) 294 19 866

✉ maris.millers@mmstudija.lv





Vai jums ir
labā biznesa ideja?

Kā jūsu ideju padarīt
par labu biznesa ideju

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

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

no, they came
and left

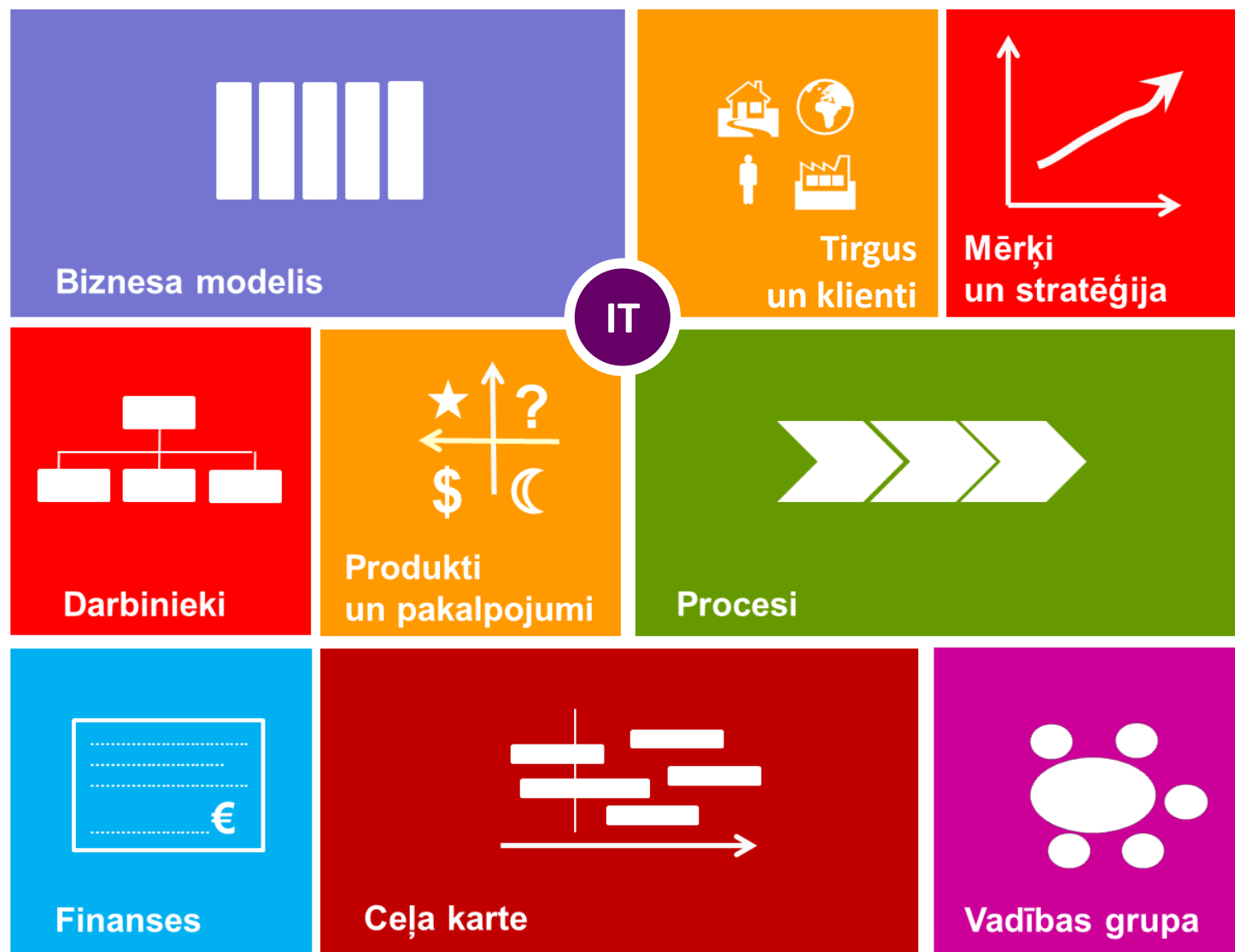


launch again (after iterating)
launch until users
stay (AirBnB launched 3 times)



SUCCESS

Organizāciju attīstības sistēma «9 elementi*»



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 **DZĪVESCĪKLS**



5 svarīgi jautājumi:

2. Kādi ir mani mērķi un kā tos sasniegt?

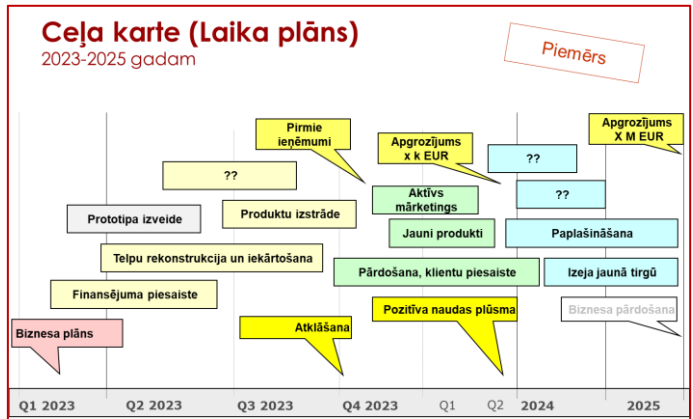
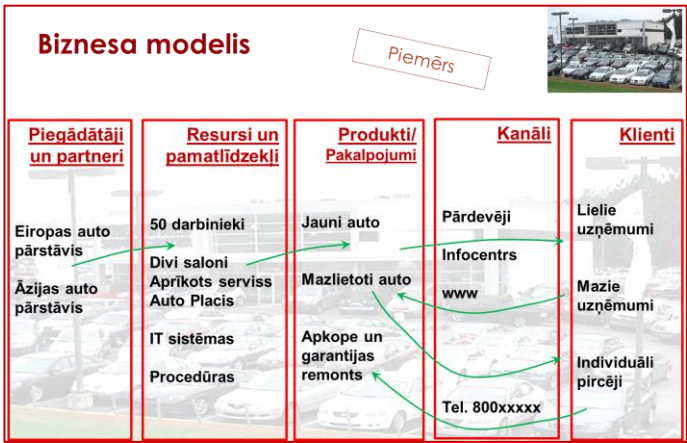
1. Kas būs mans business?

3. Ar ko sākt un ko darīt tālāk?



5. Kam jābūt manā komandā?

4. Cik līdzekļu vajag un kad nopelnīšu?

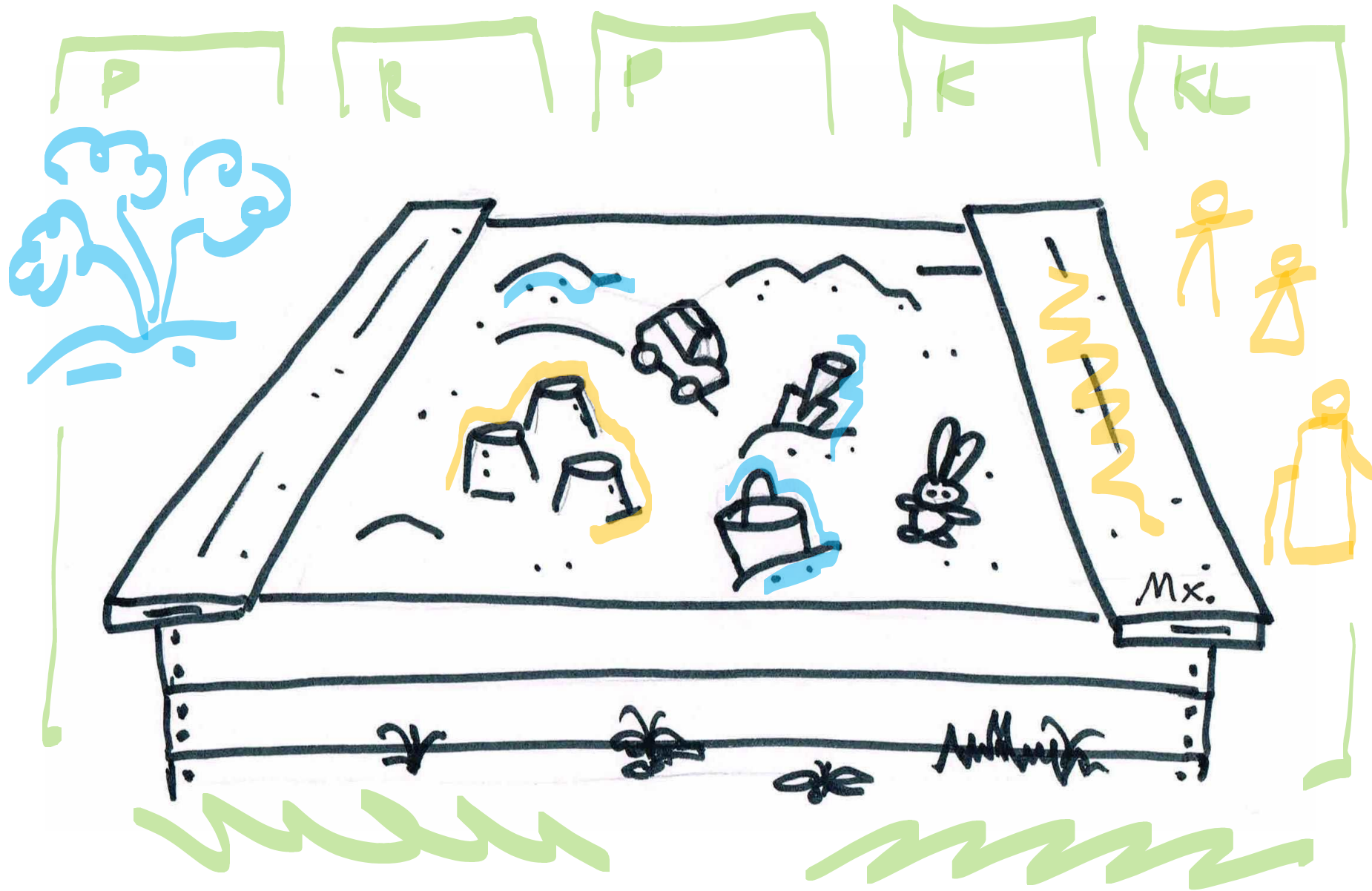


Naudas plūsmas aprēķins

Ilustratīvs piemērs

Bez PVN	EUR	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Iepakojumu uzdevumi							
1. Darbu izpilde	0	0	0	0	0	0	0
2. Darbības plāns	0	0	0	0	0	0	0
3. Pakalpojumu abonēšana	6.95	0	0	0	0	0	0
4. Projezināšana	17.57	0	0	0	0	0	0
10	0	0	0	0	0	0	0
Kopā izdevumi		6.95	0	0	0	0	0
Izdevumi							
1. Programmatūra	1000	1000	1500	1500	2000	2000	3000
2. IT atbalsts	0	0	0	0	0	0	0
3. Personāla izmaksas	124	155	155	310	707	707	1700
4. Teļu tse	250	250	250	250	250	250	250
5. Speciālistu pakalpojumi	0	0	0	0	0	0	0
6. Galamērķa pak.	40	40	40	40	40	40	40
7. Datu centru tse	50	50	50	50	50	50	50
8. Pakalpojumu materiāli	50	100	100	100	100	100	100
9. Transporta	0	0	0	0	0	0	0
10. Komandējumi	0	0	0	0	0	0	0
11. IT. Telekom. izmaksas	30	50	50	50	70	100	100
12	0	0	0	0	0	0	0
Kopā izdevumi		1454	1595	695	3250	2737	5517
EBITDA		-1454	-1595	595	-3250	-2737	-5517
Kapitāls		1454	1595	695	3250	2737	5517
Kredīti		0	0	0	0	0	0
Amortizācija		0	0	0	0	0	0
Finanšu izdevumi		0	0	0	0	0	0
Neto izdevumi		-1454	-1595	695	-3250	-2737	-5517





Burgeru restorāns

Biznesa modelis (+ Attīstība)

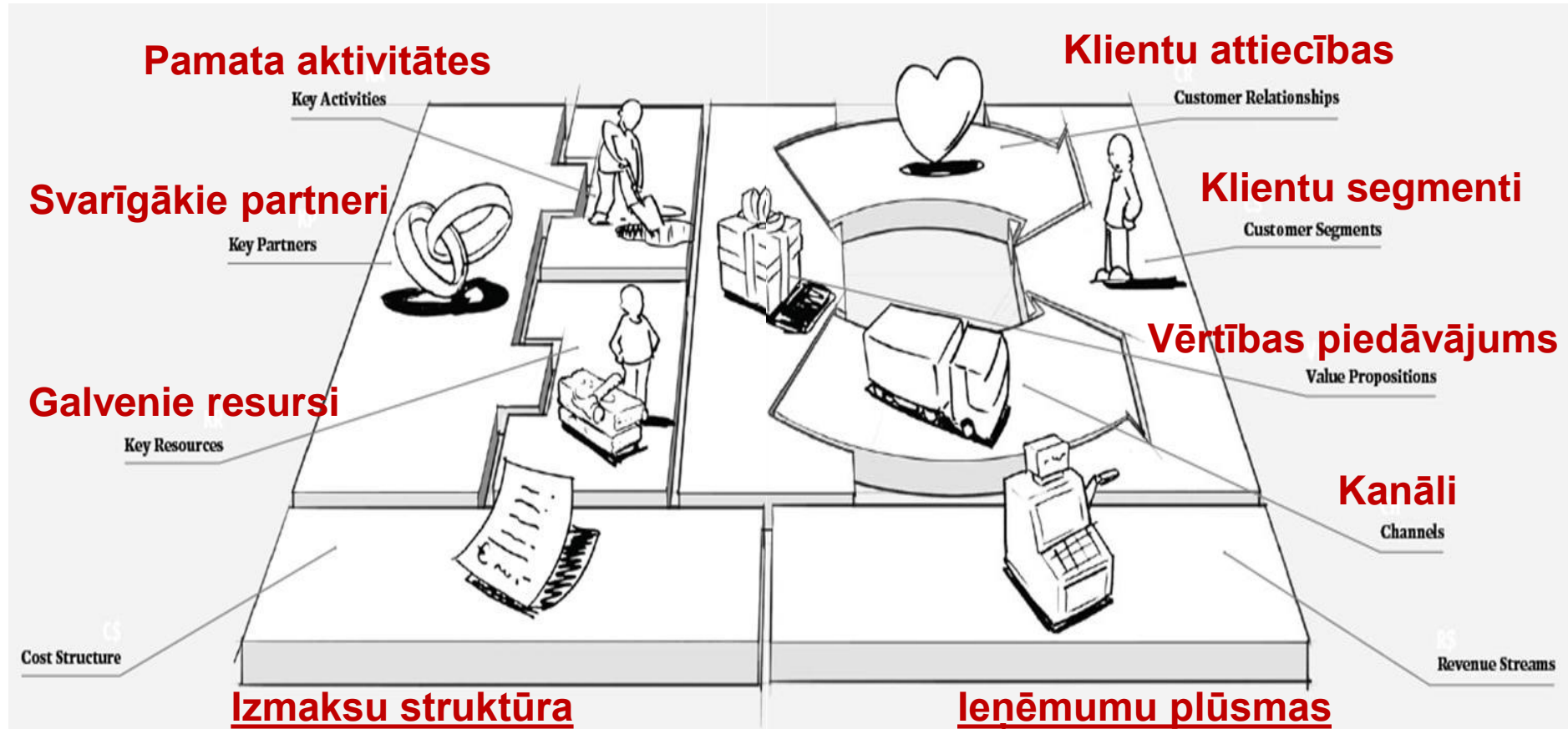
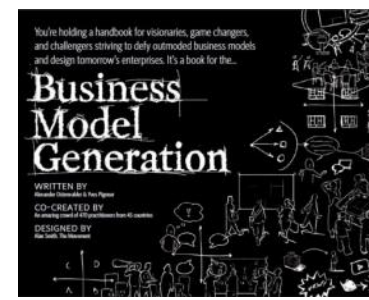
Piemērs



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>Wolt/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>
<p>Izmaksas: ...</p>	<p>Izmaksas: ... Investīcijas: ...</p>	<p>Pirkumi: 1 EUR / 2 EUR / 7 EUR 12 EUR / 24 EUR</p>	<p>Uz vietas – 60% Piegāde – 40%</p>	<p>Apgrozījums: 2 M</p>

Biznesa modeļa «audekls»

Business Modelling Canvas



Avots: Alex Osterwalder, Business Model Generation

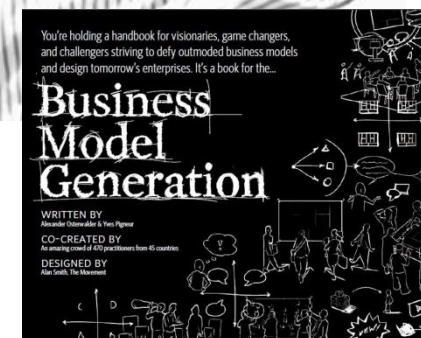
Alex Osterwalder on business modelling

<http://www.businessmodelalchemist.com/>
<http://www.businessmodelgeneration.com/>
<http://alexosterwalder.com/>

“Business model innovation is about **new ways** of creating, delivering and capturing **value.**”

“Companies that aren't able to **systematically rejuvenate** their business model will struggle to survive and thrive.”

“Industries will increasingly be characterized by **competing business models** - if industry boundaries don't disappear altogether.”



Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

<p>Key Partners</p> <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p>MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS: Optimization and economy, Reduction of risk and uncertainty, Acquisition of particular resources and activities</p>	<p>Key Activities</p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <p>CATEGORIES: Production, Problem Solving, Platform/Network</p> <p>Key Resources</p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p>TYPES OF RESOURCES: Physical, Intellectual (brand patents, copyrights, data), Human, Financial</p>	<p>Value Propositions</p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>CHARACTERISTICS: Newness, Performance, Customization, "Getting the Job Done", Design, Brand/Status, Price, Cost Reduction, Risk Reduction, Accessibility, Convenience/Usability</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>Channels</p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p>	<p>Customer Segments</p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers? Is our customer base a Mass Market, Niche Market, Segmented, Diversified, Multi-sided Platform</p>
<p>Cost Structure</p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p>IS YOUR BUSINESS MORE: Cost Driven (leanest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing), Value Driven (focused on value creation, premium value proposition).</p> <p>SAMPLE CHARACTERISTICS: Fixed Costs (salaries, rents, utilities), Variable costs, Economies of scale, Economies of scope</p>		<p>Revenue Streams</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p>TYPES: Asset sale, Usage fee, Subscription Fees, Lending/Renting/Leasing, Licensing, Brokerage fees, Advertising</p> <p>FIXED PRICING: List Price, Product feature dependent, Customer segment dependent, Volume dependent</p> <p>DYNAMIC PRICING: Negotiation (bargaining), Yield Management, Real-time-Market</p>		

Designed by: The Business Model Foundry (www.businessmodelgeneration.com/canvas). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/)



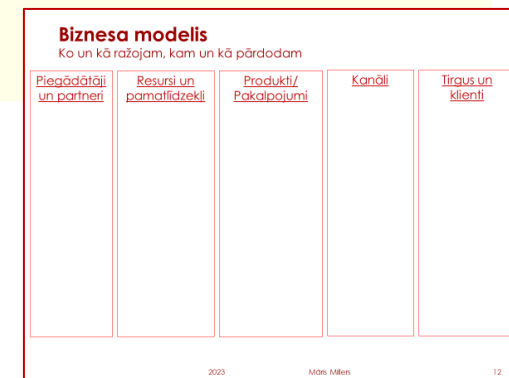
Definējiet savu biznesa modeli

(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 uzdod jautājumus!



Biznesa modelis

Ko un kā ražojam, kam un kā pārdodam

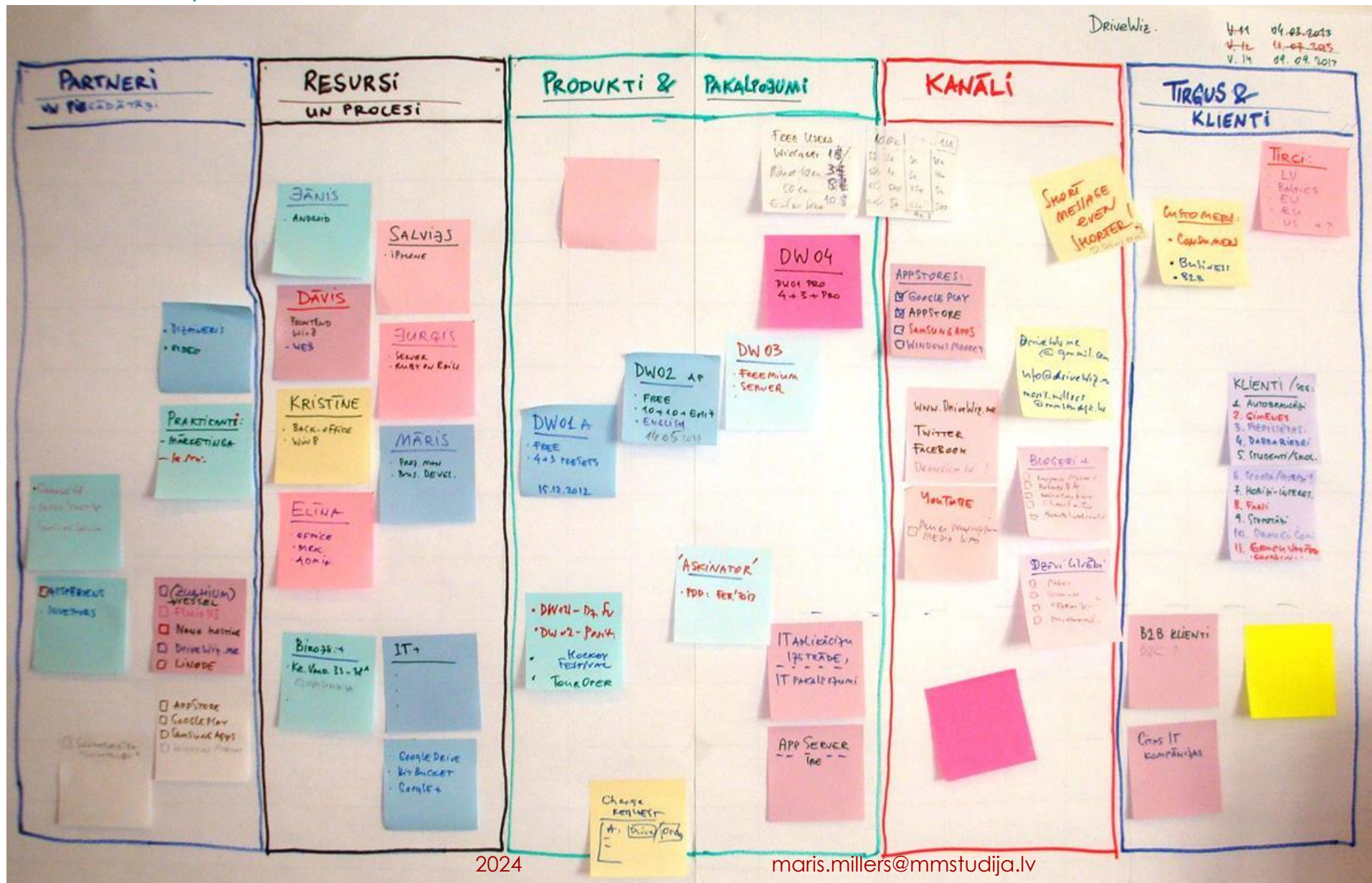
Partneri un piegādātāji	Pamata resursi un pamatlīdzekļi	Produkti, Pakalpojumi Piedāvājumi	Informācijas, saziņas un piegādes kanāli	Mērķa tirgus un klientu segmenti

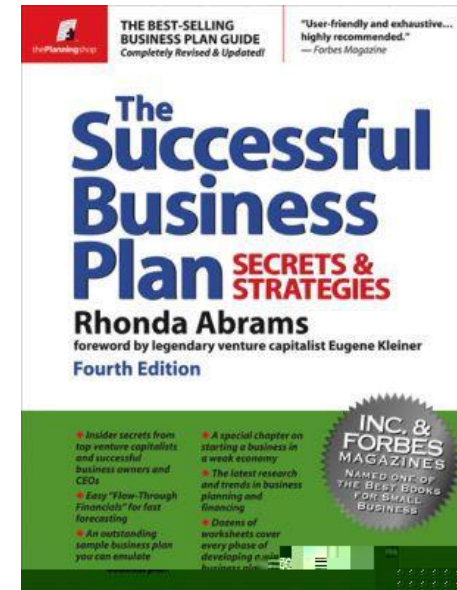
Biznesa modelis

Dzīvs piemērs



DriveWiz.me





**Labākā formula biznesa plānā ir:
Ieņēmumi = Cena x Daudzums.**

**Finanšu modeli labāk veidot «no apakšas»,
nevis kā «mums būs 10% no tirgus»**

Mark Gorenberg, Venture Capitalist

Kādi ir mani mērķi

(vēl 3 minūtes darbam pie savām idejām / savās grupās ;-)

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

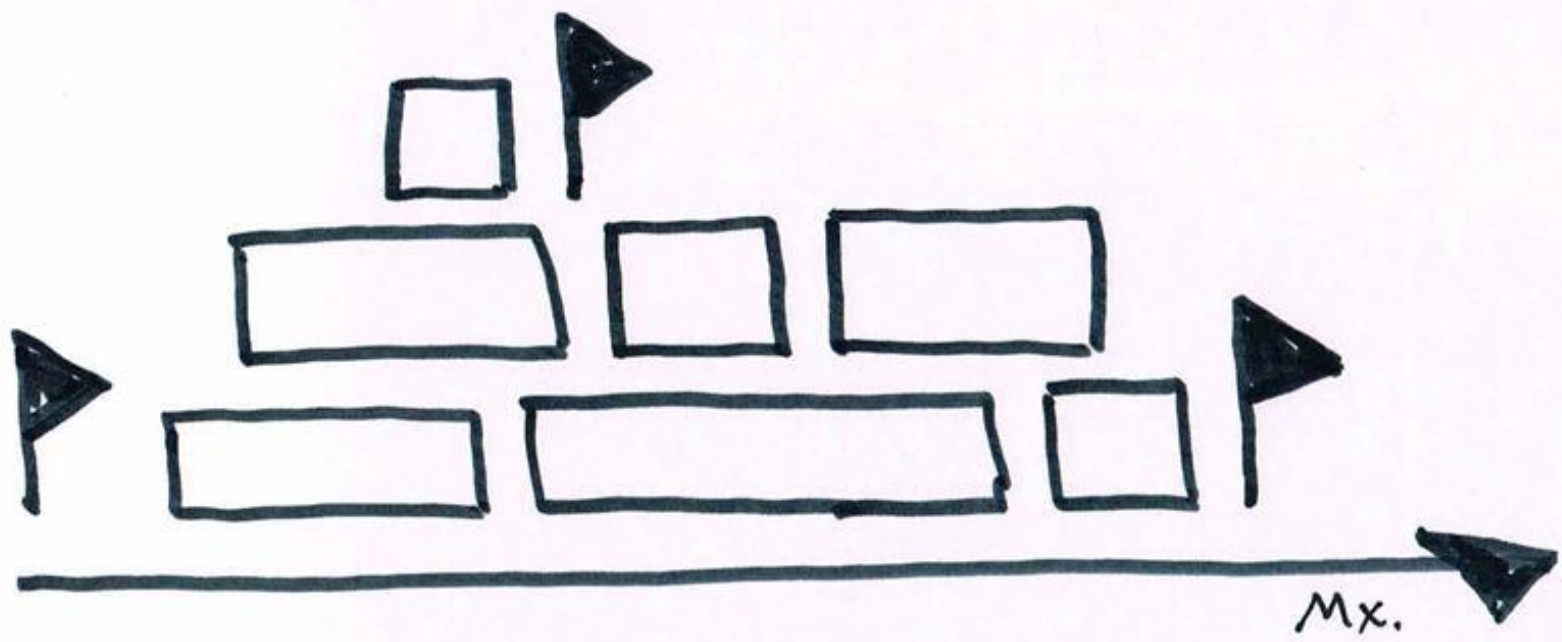
- Kāds būs mana biznesa **apgrozījums** (mēnesī/gadā)?
- Cik man būs **klientu**?
- **Cik produktus** es saražošu/ pārdošu (un par kādu cenu?)
- Cik **darbinieki** strādās manā uzņēmumā?

Drīkst šajā laikā arī uzdod jautājumus!

Biznesa modelis

Ko un kā ražojam, kam un kā pārdodam

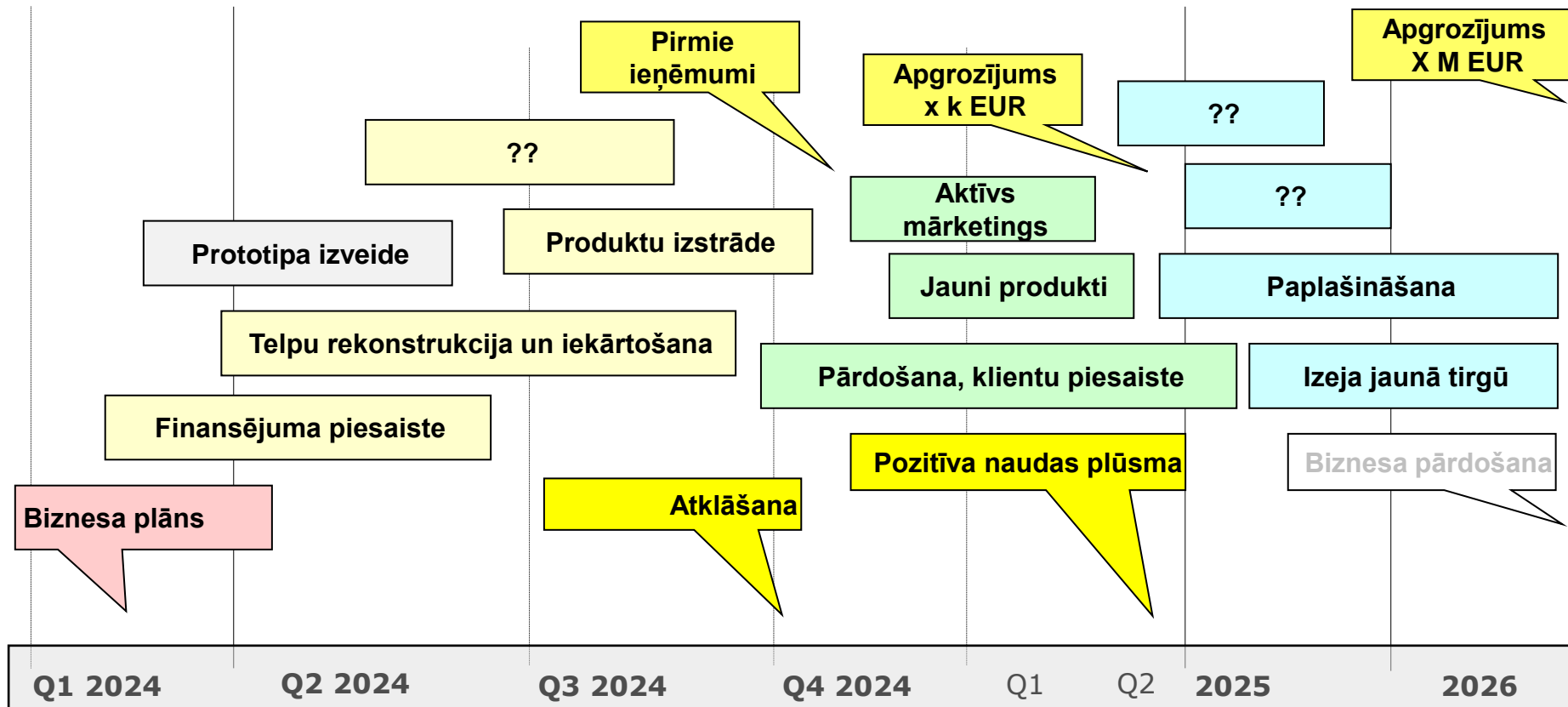
Partneri un piegādātāji	Pamata resursi un pamatlīdzekļi	Produkti, Pakalpojumi Piedāvājumi	Informācijas, saziņas un piegādes kanāli	Mērķa tirgus un klientu segmenti



Ceļa karte (Laika plāns)

2024-2026 gadam

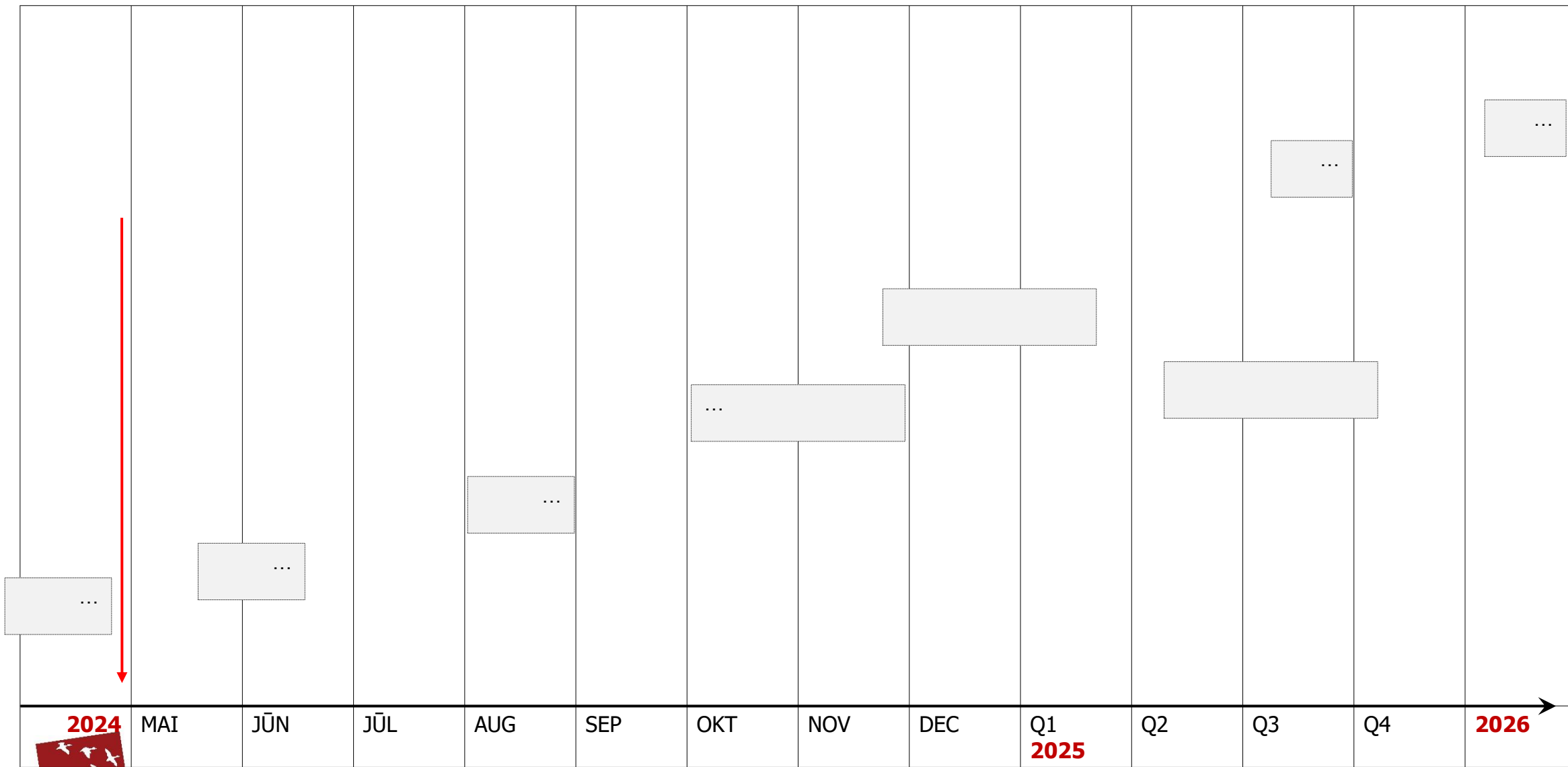
Piemērs



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

Ceļa karte

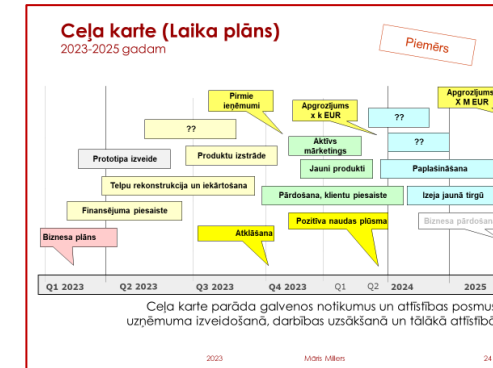
2024. – 2026. gadam



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!

SHOW ME

**REVISED
SECOND
EDITION**

THE

MONEY

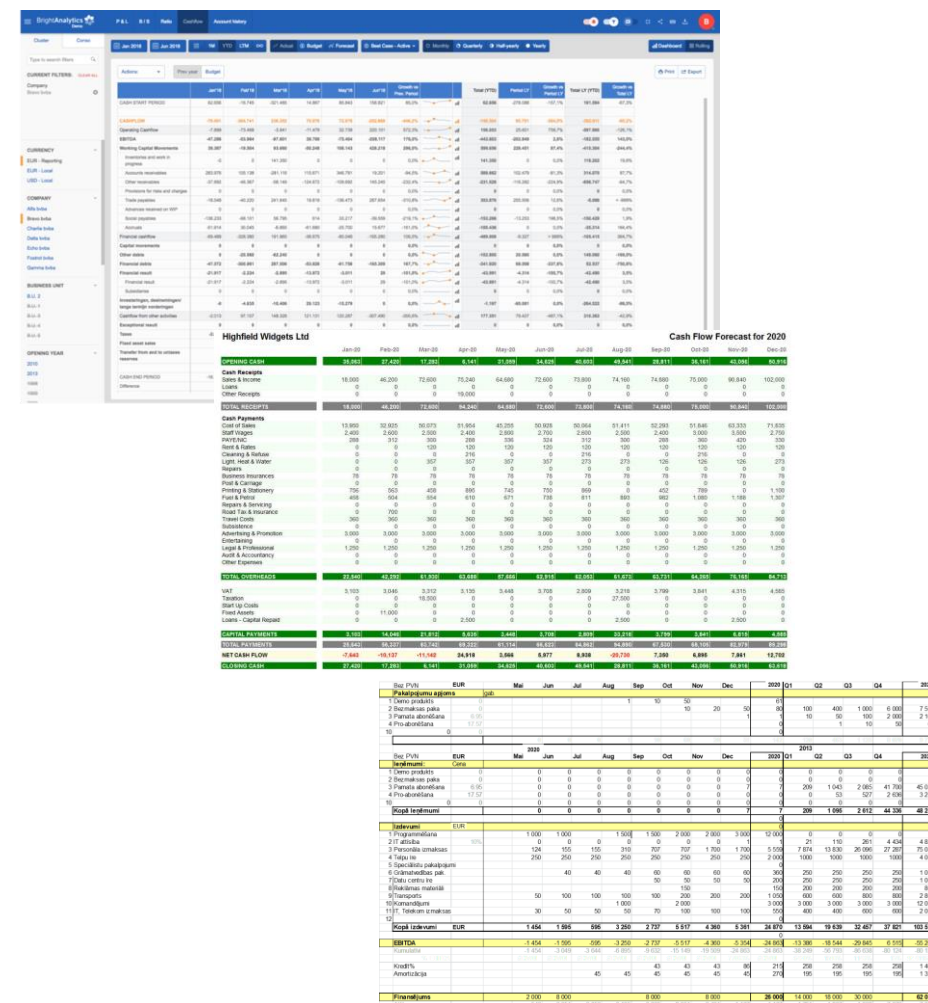
**ALAN BARRELL
DAVID GILL &
MARTIN RIGBY**



**HOW TO RAISE THE CASH
TO GET YOUR BUSINESS
OFF THE GROUND**

Domājot par naudas plūsmu Domājiēt par «četrām naudām»:

- **Ieņēmumi (Revenues)**
 - Maksājumi no klientiem
 - Atcerieties par PVN (Remember VAT)
- **Darbības izmaksas (Operating costs)**
 - Fiksētās izmaksas (telpas, licences, ...)
 - Materiālu u.c. mainīgās izmaksas
- **Investīcijas (Investments)**
 - Pamatīdzekļu iegāde
 - Sākuma pirkumi, tēriņi
- **Finansējums (Financing)**
 - Pašu ieguldījums, nauda
 - Investori, Aizdevumi, Atbalsta fondi



Naudas plūsmas aprēķins

Ienākošās un izejošās naudas pa mēnešiem



Ieņēmumi												
Darbības izmaksas												
Investīcijas												
Finansējums												
Naudas plūsma												
Peļņa												
	2024										2025	2026

Naudas plūsmas aprēķins (1)

Ienākošās un izejošās naudas pa mēnešiem



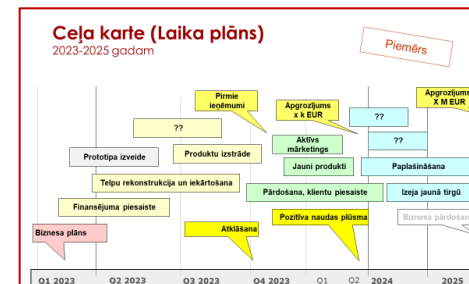
Kādā jaukā dienā!

Ieņēmumi						100	500	5000	*	*	*
								100	1000	9000	*
Darbības izmaksas											
								199			
								1000			
								2300			
Investīcijas								1500			
Finansējums											
Naudas plūsma								+1			
Peļņa											
	2024						2025			2026	



Naudas plūsmas aprēķins (2)

Ienākošās un izejošās naudas pa mēnešiem



Kā tas viss sākas?

Ieņēmumi						*	*	*	*	*	*	
								*	*	*	*	
Darbības izmaksas	1000	1000	1500	1500								
	5000	5000	7000	7000								
Investīcijas	10k	30k										
Finansējums	10k											
	50k											
Naudas plūsma	+	+	+	+	-							
Peļņa												
	2024				2025				2026			

Naudas plūsmas aprēķins (3)

Ienākošās un izejošās naudas pa mēnešiem

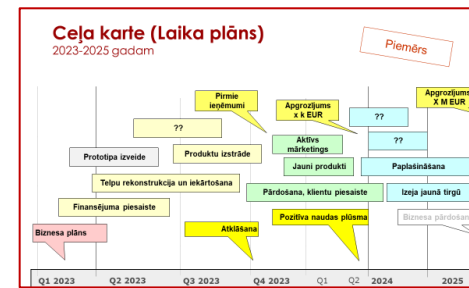


Ieņēmumi							100	1000	5000	*	*
									100	1000	5000
Darbības izmaksas	1000	1000	1500	1500	*	*	*	*			
	5000	5000	7000	7000	*	*	*	*			
Investīcijas	10k	30k									
Finansējums	10k										
	50k			50k							
Naudas plūsma	+	+	+	+	+	+	?	?			
Peļņa											
	2024			2025				2026			

Aprēķiniet visas izmaksas un ieņēmumus

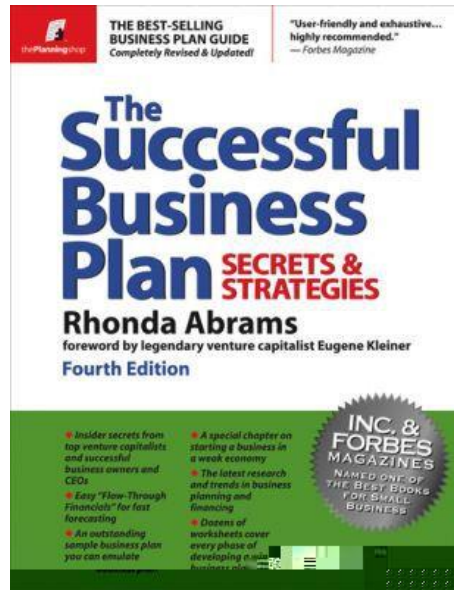
Naudas plūsmas aprēķins (4)

Ienākošās un izejošās naudas pa mēnešiem



Ieņēmumi					100	1000	9000	*	*	*	*	
							100	1000	9000	*	*	
Darbības izmaksas	1000	1000	1500	1500	*	*	*					
	5000	5500	7500	7500	8500	*	*	*				
Investīcijas	10k	30k							?			
Finansējums	10k											
	25k				20k				?			
Naudas plūsma	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Peļņa										+	+	
	2024				2025				2026			

Apziniet nepieciešamo finansējumu

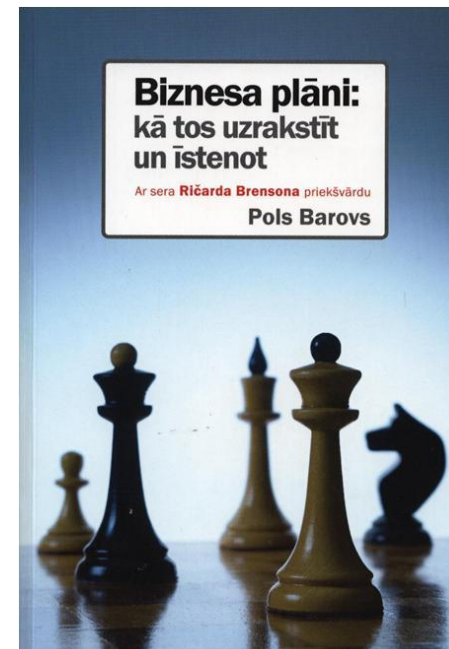


Naudas plūsma vienalga būs vienīgais, par ko Tev būs raizēties pirmos četrus gadus. Vienīgais, kam ir nozīme – vai Tu vari maksāt rēķinus!

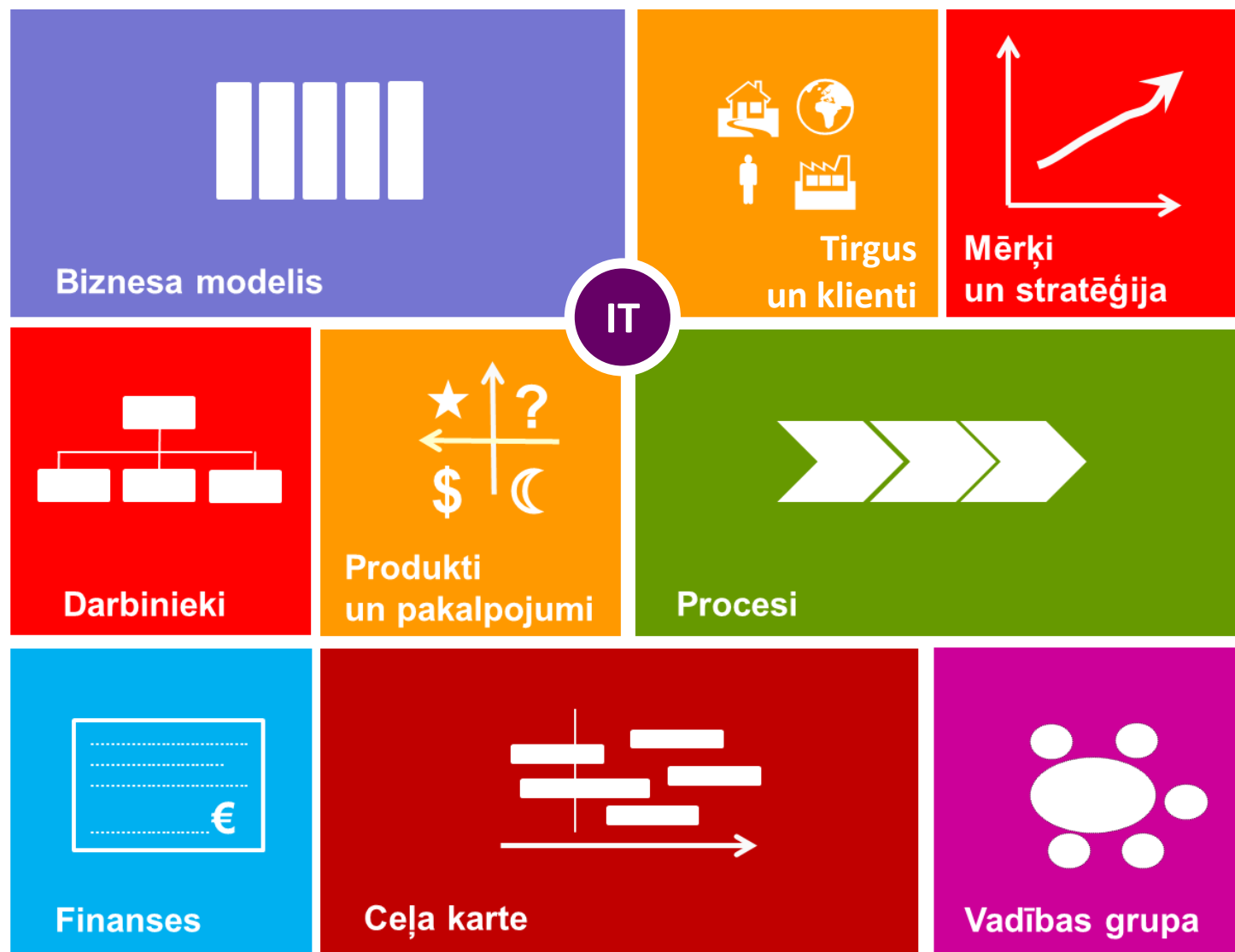
Larry Leigon, Ariel Vineyards

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

Pols Barovs



Organizāciju attīstības sistēma «9 elementi*»





Ceļa karte Biznesa modelēšana un biznesa plānošana*

* Mazliet teorijas, mazliet prakses un dažī
noderīgi padomi

Māris Millers

SIA MM STUDIJA

Organizāciju Attīstības Klubs

☎ (+371) 294 19 866

✉ maris.millers@mmstudija.lv

www.mmstudija.lv

LAT-CAM Venture Camp
Uzņēmējdarbības nometne Kembridžā
2024. gada 29. aprīlī