



**Tautsaimniecības transformācija, gudra izaugsme, pārvaldība un tiesiskais ietvars valsts un sabiedrības ilgtspējīgai attīstībai – jaunas pieejas ilgtspējīgas zināšanu sabiedrības veidošanai (Nr. 02.2-09/13)**

**Programmas vadītāja: akadēmiķe Baiba Rivža**

**5.2.7. Sabiedrības iesaiste sociālās inovācijas procesos Latvijas ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanai.**

**Projekta vadītāja: Dr. Karine Oganisjana, RTU**

# Mācību priekšmeta “Uzņēmējdarbības ekonomika”

RTU 2. kursa studentu (sociālo zinātņu bakalauru ekonomikas zinātnē un vadības zinātnē) izstrādātie sociālās inovācijas projekti.

2014. gada rudens semestris.



# Sadarbībā ar:



**Modri Ozoliņu**  
RTU MBA programmas  
“Inovācijas un uzņēmējdarbība”  
direktoru



**Aivaru Žimantu**  
SIA "Pure Chocolate"  
valdes locekli



**Agnesi Irbi**  
SIA "Annahouse"  
īpašnieci

# Studentu sociālās inovācijas projekti

1. DemocracyLV
2. KurStudēt.lv
3. Fast GOOD
4. Kurš Kuru
5. Uzvelc savu identitāti
6. Slēptā rozete
7. Say “Yes” To The Dress



# “DemocracyLV” – platforma demokrātijas veicināšanai Latvijā



Dalībnieki:

**Deniss Svečņikovs**

**Diāna Sadurska**

**Elīna Kiļdiševa**

**Jūlija Peršakova**



Elīna Kiļdiševa izstrādāja elektroniskās platformas ideju, kas palīdzēs Latvijas iedzīvotājiem sekot un orientēties Saeimas un Ministru Kabineta darbībai. Platforma nodrošinās skaidru un saprotamu izklāstu par institūciju darbību, dos iespēju pielietot interaktīvo balsojumu. Ar šīs platforma palīdzību likumdevējam būs iespējams novērtēt sabiedrības viedokli par likumprojektiem vai cita veida iniciatīvām un lēmumiem.

# “KurStudēt.lv”



**Dalībnieki: Margērs Krauja, Nils Klucis, Jānis Šapelis,  
Miks Klucis, Zelma Birka un Diāna Kosmačova**



# “KurStudēt.lv” piedāvā

- Atvieglotu augstskolas un studiju programmas izvēli jauniešiem - topošajiem studentiem
- Ērtu un vienkāršu studiju programmas meklēšanas sistēmu, izmantojot visdažādākos kritērijus
- Iespēju salīdzināt dažādas studiju programmas

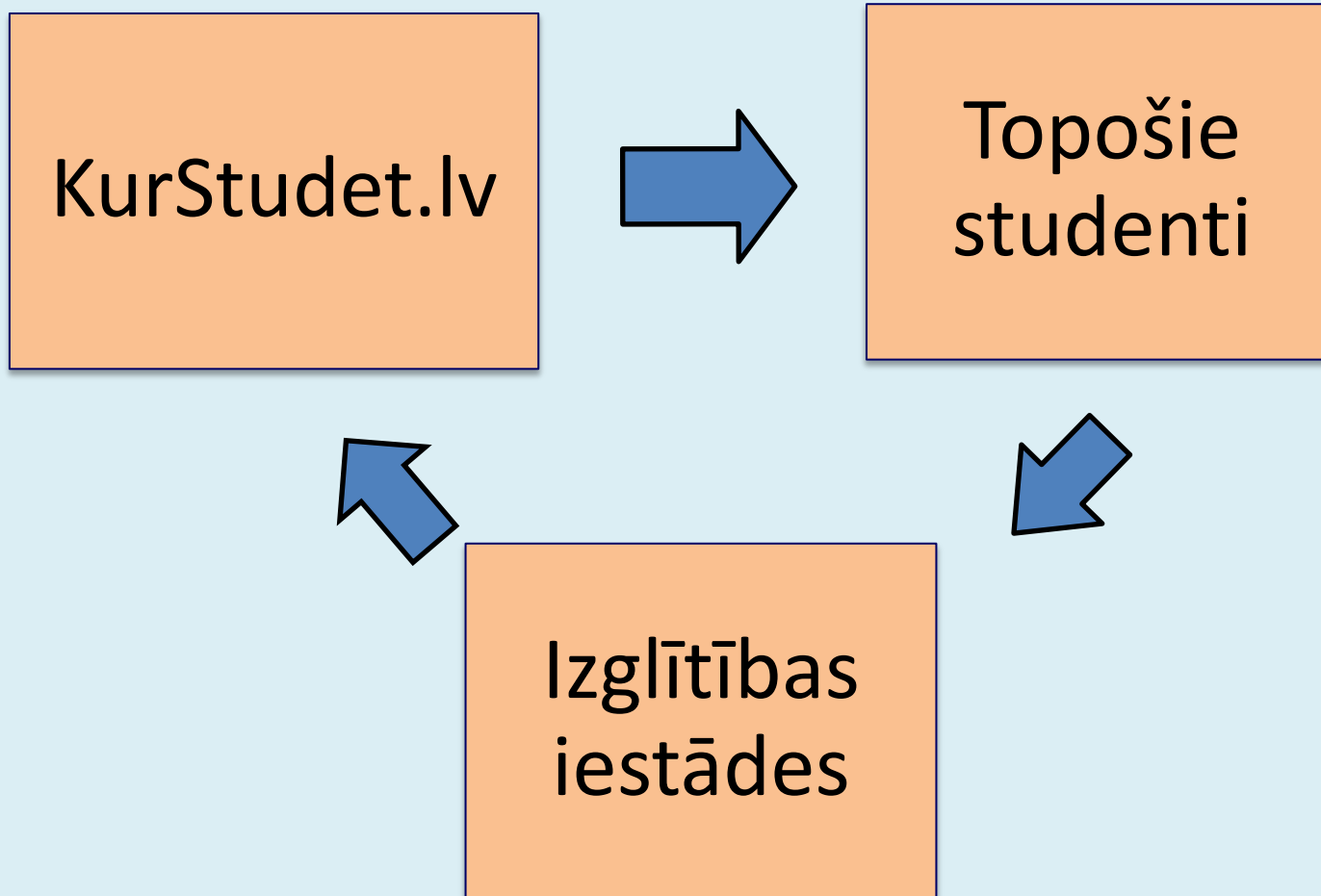


# “KurStudēt.lv”: misija un vīzija

- Atvieglot jauniešiem - topošajiem studentiem studiju vietas izvēli
- Trīs gadu laikā kļūt par vadošo informācijas avotu topošajiem studentiem

# “KurStudēt.lv”: biznesa modelis

Tiešs kontakts ar pakalpojuma sniedzējiem



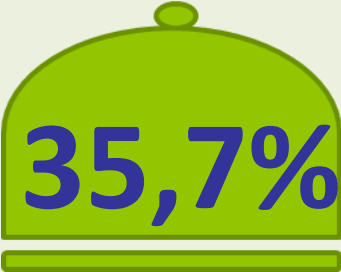


Dalībnieki:  
**Margarita Vrubļevska**  
**Vlada Bistrova**  
**Jūlija Dmitričenko**  
**Arina Jakovļeva**

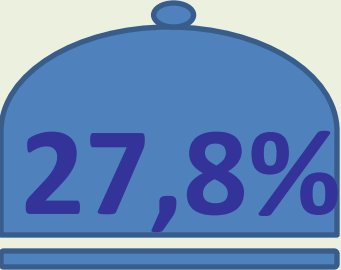


Studentes izstrādāja restorāna **“FAST GOOD”** koncepciju - projektu, kas piedāvās konceptuālus ēdienkartes variantus, lai palīdzētu cilvēkiem risināt liekā svara problēmu

# Liekā ķermeņa masa

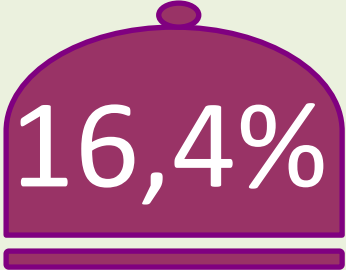


vīriešu

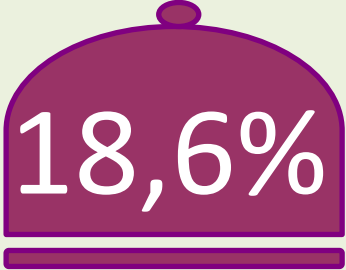


sieviešu

Aptaukošanās



vīriešu



sieviešu





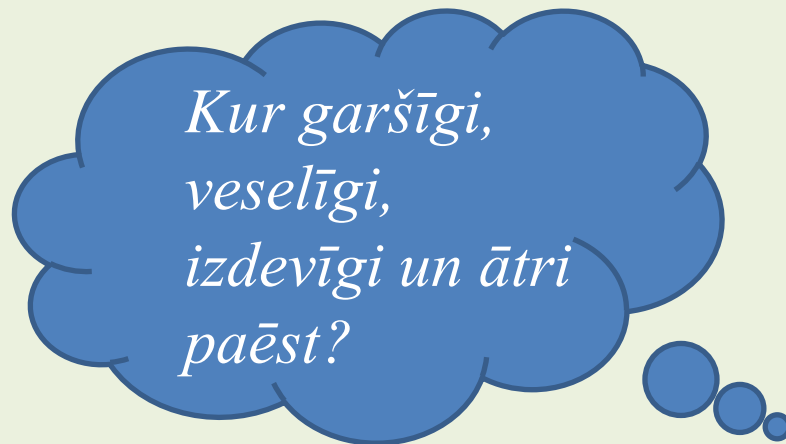
Veselība un  
veselīga  
dzīvesveida  
kultūras  
veidošana

Aktīva un  
produktīva  
dzīve

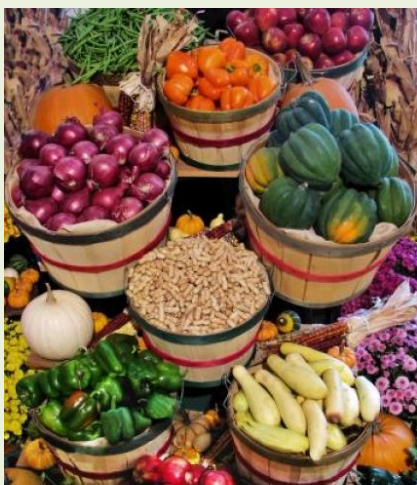
Izvēles  
brīvība

Cilvēka saites  
ar dabu  
saglabāšana





## Iespējamais restorānu „FAST Good” izvietojums Rīgā



Ražots Latvijā



N.p.k.	Nosaukums	2013.neto apgrozījums, tūkst., EUR
1.	LIDO, AS	29,723
2.	PREMIER RESTAURANTS LATVIA, SIA	29,627

### Aprobēšanas pasākumi

- Anonīmā aptauja
- Degustācija

„Mu Cafe”  
 “SalatBars”  
 "Telpa"  
 „ELKOR food and wine”



★ HESBURGER® ★



17 restorani Rīgā



Jauni konkurenti



# “FAST Good”: mārketings



Cenas, Akcijas, Jaunumi,  
Meistarklases, Degustācijas,  
Dienas piedāvājumi



Make a photo!





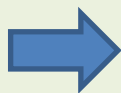
tiešā  
pārdošana  
klientam

„FAST Good Vending” automāti

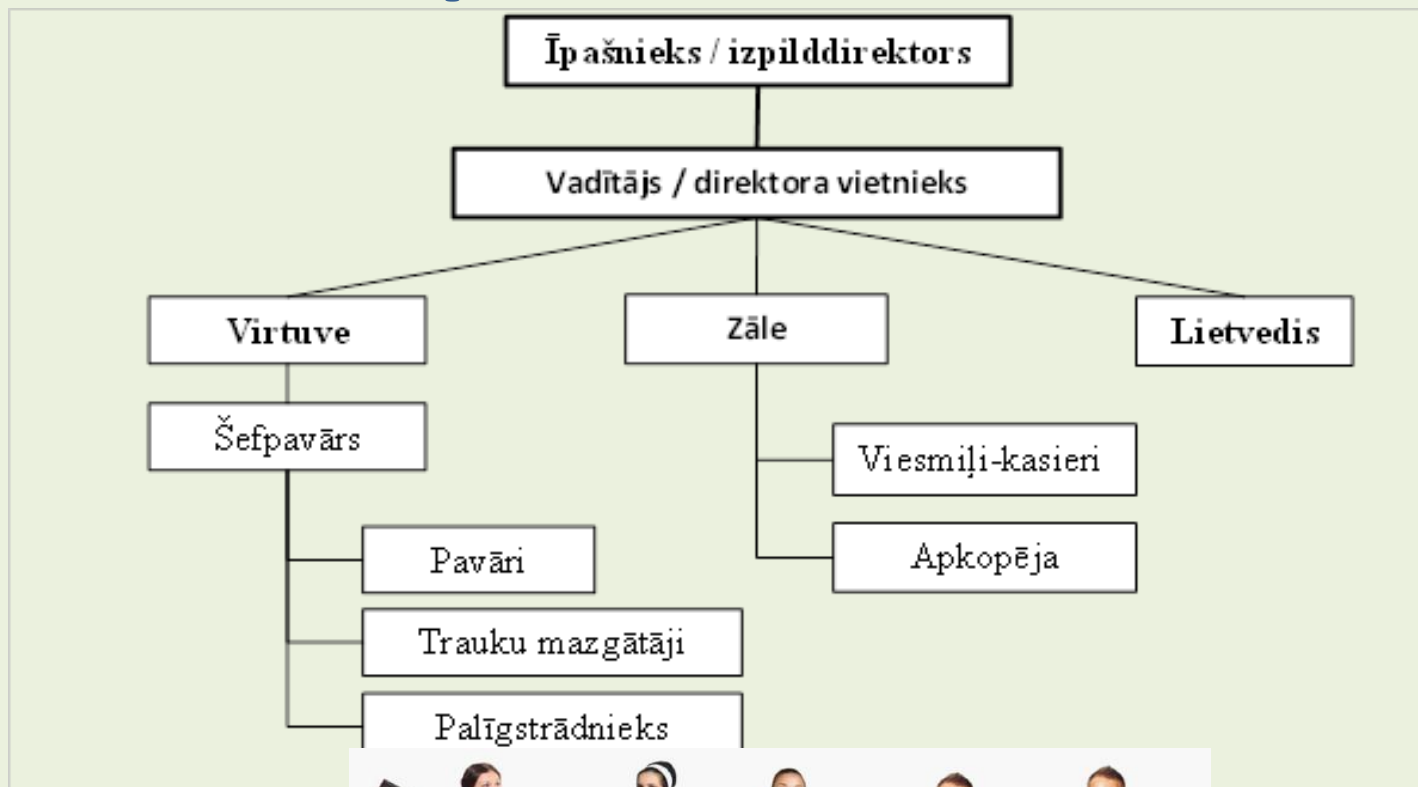


Par ko no klienta tiks  
paņemta nauda?

„FAST Good”  
aplikācija  
mobilajiem  
telefoniem








# “FAST Good”: menedžments un personāls





**Kopā: Iegūtie rezultāti dod pārliecību, ka bistro “FAST Good” ir ideja, kura radīs pieprasījumu, taču, lai to veiksmīgi īstenotu, ir nepieciešama šīs jomas speciālistu piesaiste.**

- **Līdzīgas koncepcijas bistro**  
  
cenu līmenis ir pārāk augsts, vai popularitāte ir pārāk zema
- **Galvenais šķērslis**  
  
Zināšanu un prasmju trūkums
- **Galvenā problēma**  
  
pareizās vietas atrašana un naudas līdzekļu trūkums
- **Ieņēmumi no restorāna darbības**  
  
atkarīgi no apmeklētības un klientu pasūtīto ēdienu apmaksas summas
- **Darba autores ir ieguvušas**  
  
teorētiskas un praktiskas iemaņas uzņēmējdarbības idejas izpētē, finanšu aprēķinu veikšanā, tirgus izpētē, marketinga pasākumu plānošanā un produkta prototipa izveidošanā



# Aplikāciju spēle “Kurš Kuru”

Dalībnieki:

**Kristīne Kiseļova**

**Madara Medne**

**Sintija Nāzare**

**Vineta Pilāte**

**Anna Prikule**

**Kristella Adele Līviņa**



Studentes izstrādāja izglītojoši izklaidējošo aplikāciju spēli “Kurš Kuru”, kas dod dažādas brīvā laika pavadīšanas iespējas ģimenē, draugu lokā vai kolēģu kompānijā.

# Vai jums problēmas ar viesu izklaidēšanu? “Kurš Kuru” to atrisinās



# Vai ejot ciemos nākas ņemt līdz spēļu kastes?



# Satiekoties ar draugiem ir garlaicīgi un nevarat izdomāt izklaidi?





# Vēlaties bērnam iemācīt latviešu kultūru un neziniēt kā to interesantāk darīt?



**Vai esat meklējuši spēles viedtālrunos  
un rodas valodas problēmas, ka  
vecvecāki un bērni tās nespēj saprast,  
jo ir angļu valodā?**



# Aplikāciju spēle “Kurš Kuru” jau darbojas



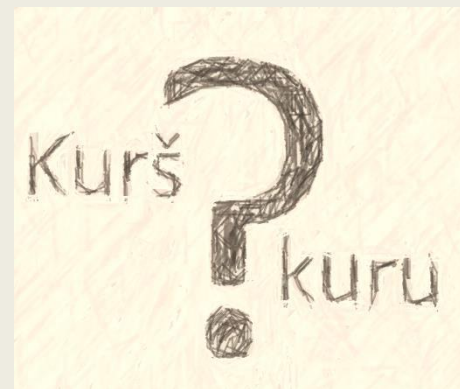
# “Kurš Kuru”: spēles tēmas

- Latvijas kultūra
- Latvijas ģeogrāfija
- Latvijas daba
- Latvijas sports
- Latvijas tehnoloģijas
- Latvijas politika
- Latvijas slavenības
- Latvijas vēsture
- Latviešu kino, teātris
- Latvijas dziesmas



# “Kurš Kuru”:

- **Misija** – kļūt par interesantu brīvā laika pavadīšanas iespēju ģimenē, draugu lokā vai kolēģu kompānijā.
- **Vīzija** – iekļūt tirgū, un kļūt par vienu no pirktākajiem produktiem no brīvā laika pavadīšanas iespējām, kas pieejamas viedtālrunos un planšetdatoros.
- **Logo** pagaidu versija, kas tiks uzlabota ar dizainera palīdzību.



# “Kurš Kuru”: vajadzīgie resursi

- IT speciālists
- Dizaina speciālists
- Iniciatīva un idejas veidotāji



# “Kurš Kuru”: Google Play

- Maksas aplikācija (premium app):
  - jāuzstāda aplikācijas cena
  - ietver aplikācijā dažādas reklāmas
  - „In-app Billing”
- Bez maksas aplikācija (freemium app):
  - „In-app Billing”

# “Kurš Kuru”: secinājumi

- Galvenā mērķauditorija būs Latvijas iedzīvotāji vecumā no 10 līdz 60 gadiem.
- Reklāmas izveide prasa lielus līdzekļus.
- Mūsu ieceri – spēli pārdot par naudu – apdraud riska faktors, ka cilvēki to lejupielādēs mazāk.
- Mūsu spēles ražošanas procesu atvieglos tas, ka nebūs nepieciešami lieli cilvēkresursi, kā arī konkrēta uzņēmuma atrašanās vieta.
- Nepietiks tikai ar ieņēmumiem no spēles pārdošanas ir jāmeklē projekti, kas mūs atbalstītu un iespējas, kā samazināt šīs izmaksas.
- „Google Play” piedāvā dažādus aplikāciju pārdošanas veidus, kurus savā starpa var kombinēt, izveidojot sev piemērotāko biznesa modeli.



# “Uzvelc savu identitāti”

Dalībnieki:

**Kristiāns Bērziņš**

**Jānis Rasa**

**Kaspars Vīgants**

**Elīza Zane Grīna**



Studenti piedāvāja savu izstrādājumu - vīriešu tauriņa dizainu Latvijas kartes formā. Mērķis - veicināt valstisko patriotismu Latvijā.

# “Uzvelc savu identitāti”: projekta mērķis

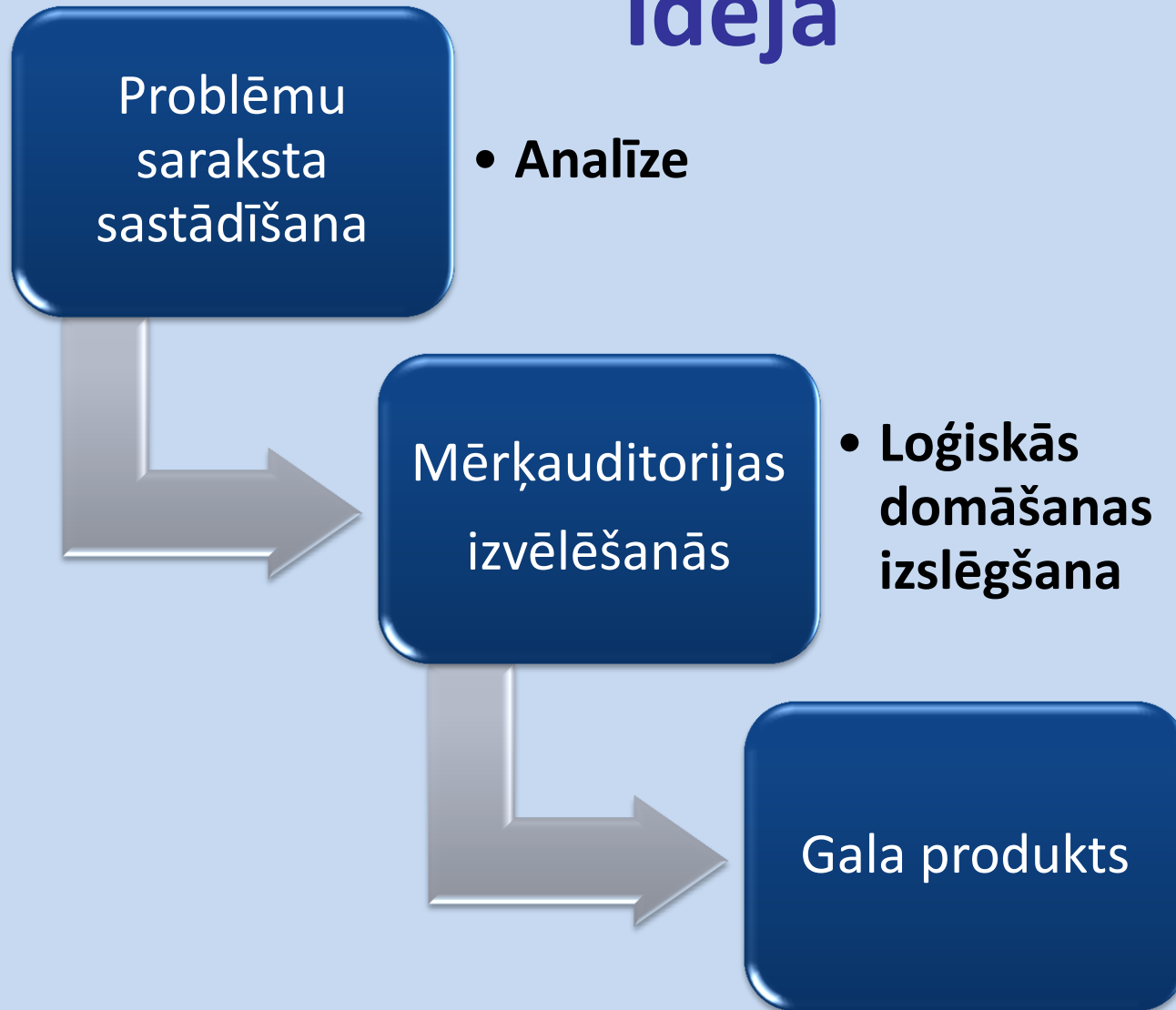


- „Uzvelc savu identitāti” - vīriešu tauriņa Latvijas kartes formā ražošanas (uzņēmējdarbības) iespēju izpēte, kā arī šī produkta atbilstības Latvijas tirgum izvērtējums un tirgus attīstības izpēte
- Pastiprināt etnisko piederību un veicināt patriotismu pret valsti

# “Uzvelc savu identitāti”: projekta uzdevumi

- Izdomāt un aprakstīt jauno produktu, ko piedāvāt tirgū
- Novērtēt potenciālās uzņēmējdarbības un ražošanas iespējas
- Salīdzināt tirgū esošās līdzīgās preces, produktus
- Analizēt grupas atbilstību projekta īstenošanai
- Izdarīt secinājumus par jaunizveidoto produktu

# “Uzvelc savu identitāti”: produkta ideja





# “Uzvelc savu identitāti” ir

- Latvijas formas koka «tauriņš»
- Ērts
- Stilīgs
- Patriotisks
- Viegli lietojams
- Derēs jebkura vecuma vīriešiem
- Lielisks aksesuārs valsts svētkos

# Uzņēmējdarbības un ražošanas iespēju novērtējums

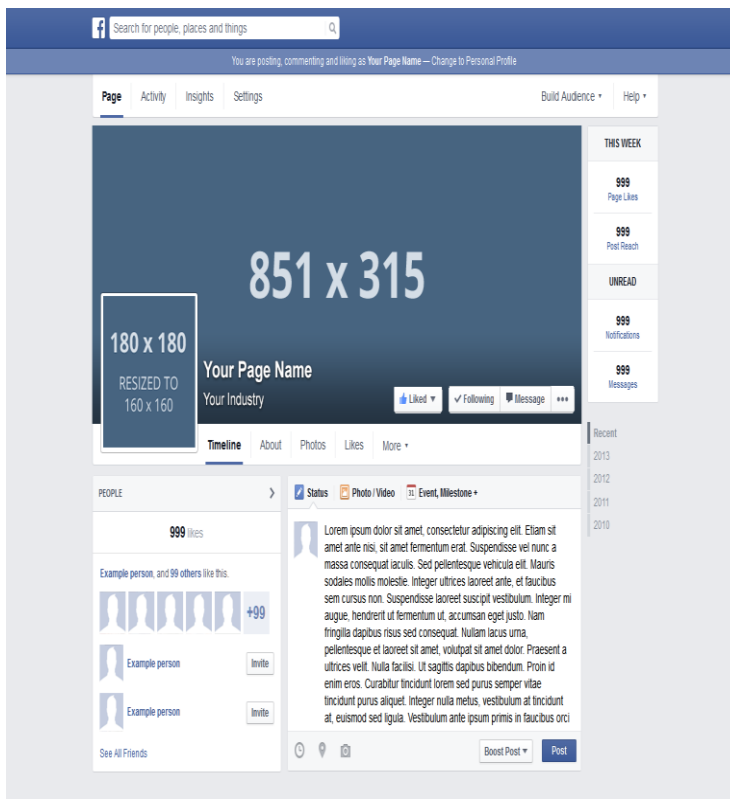
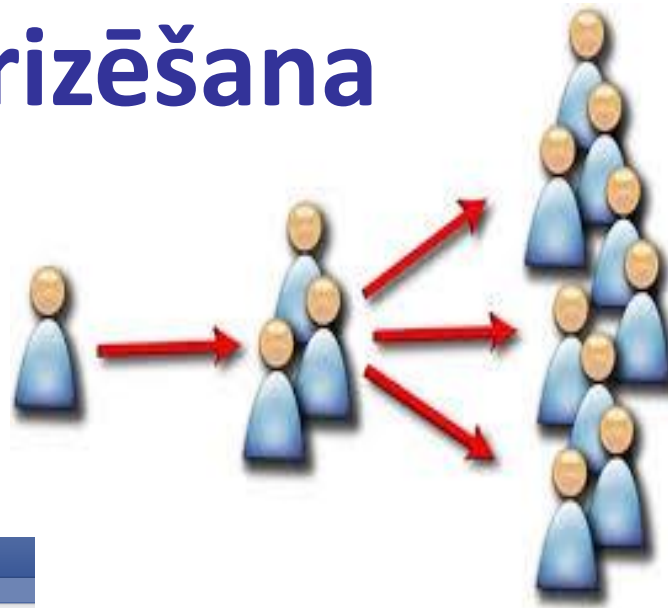
- Noslēgt sadarbību ar zemnieku saimniecība „Jaunsilāres” (Limbažu novadā)
- Sākotnēji produktu realizēsīm paši
- Nākotnē paredzēts sadarboties ar Limbažu 3. vidusskolu (direktors Ziedonis Rubezis) - lai produkcijas pagatavošanā un apstrādē piesaistītu 9. klases skolēnus

# “Uzvelc savu identitāti”: tirgus analīze

- Monopolistiskās konkurences tirgus
- 3 lielākie konkurenti – firmas „BUG”, „Cimpa Rimpa” un „Cevoul”
- Pastāv izaugsmes iespējas
- Minimālas mārketinga izmaksas

# Popularizēšana

- „Word-of-mouth Advertising”



- Facebook.com lapas izveide

# “Uzvelc savu identitāti”: secinājumi

- Mēs savā projektā liekam lielāko uzsvaru uz savas identitātes apzināšanos vairāk kā uz peļņu
- Lielākie konkurenti tirgū ir Latvijas kompānija „Bug”, bet tās produkcija atšķiras no mūsu iecerētas produkcijas
- Produkta izveidē katram bija savs viedoklis, jo visi esam patriotiski noskaņoti



# “Slēptā rozete”

Dalībnieki:  
**Aleksandrs  
Tartinskihs  
Baiba Sporāne  
Sintija Zīberte  
Krista Pavāra**



Studenti izstrādāja projektu “Slēptā rozete”, kas saistīts ar bērnu drošības pasākumiem, kad vecāki nav mājās.

# “Slēptā rozete”: problēma

- Statistika liecina, ka pēdējo gadu laikā arvien turpina pieaugt nelaimes gadījumu skaits
- 8.decembris



# “Slēptā rozete”: kādēļ?



Statistika liecina, ka pēdējo gadu laikā arvien turpina pieaugt nelaimes gadījumu skaits



# “Slēptā rozete” ir

- ✓ Sienā iebūvēta rozete
- ✓ Vāciņš, kas bīdās uz augšu
- ✓ Dizains vāciņam, pēc klientu vēlmēm
- ✓ Pults



# “Slēptā rozete”

- ✓ Ražošanai paredzēts izmantot Līvānu stikla rūpnīcas telpas.
- ✓ 2014.gada septiņos mēnešos valstī reģistrēti 12488 nelaimes gadījumi ar bērniem, kas atstāti vienatnē
- ✓ Šī gada septiņos mēnešos Latvijā noslēgtas 6 186 laulības, kas ir par 383 laulībām vairāk nekā 2013. gada attiecīgā periodā.



# “Slēptā rozete”: ražošanas iespēju novērtējums

- ✓ Telpas
- ✓ Darbaspēks
- ✓ Sociālatbildība



# “Slēptā rozete”: tirgus

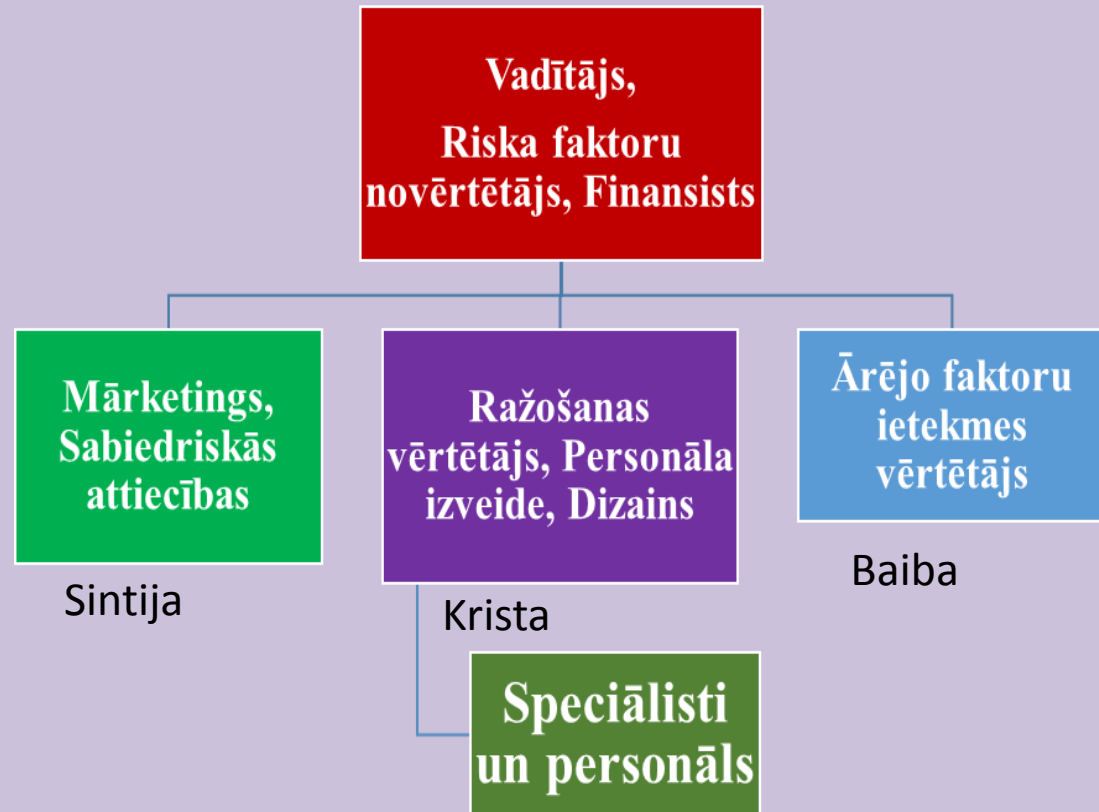
- ✓ Veikali, internetveikali, būvniecības uzņēmumi
- ✓ «SLO LATVIA»
- ✓ «Elektrika»
- ✓ «santehnikasveikals.lv»
- ✓ Cena tirgū svārstās no 3 – 18 eiro



# “Slēptā rozete”: Personāls

## Speciālisti un personāls:

1. Dizaineri- kas izveidos rozetes dizaina modeli, un dažādos vāciņus.
2. Elektriķi- kas palīdzēs pareizi izveidot rozeti
3. Testētāji- kas pārbaudīs rozetes drošību
4. Pakotāji- kas iepakos produkciju



# “Slēptā rozete”: secinājumi

- Projekta laikā mēs iemācījāmies veikt PEST analīzi, citas svarīgas lietas, lai izpētītu un izveidotu produktu
- Mēs ieguvām zināšanas par to, kā veikt ekonomiskos un finanšu aprēķinus
- Ieguvām zināšanas par to, kā veikt riska un citu faktoru izvērtējumu
- Pilnveidojām prasmes tirgus analīzes veidošanā.
- Ieguvām ļoti daudz jaunu zināšanu par rozetēm, to tirgu Latvijā
- Iegūtās zināšanas mēs izmantosim, veidojot savus biznesa plānus



# Say "Yes" to the Dress



Barbie lelles drēbju šūšanas komplekts





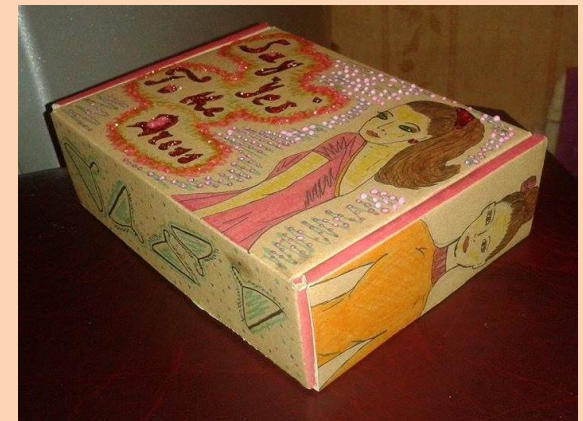
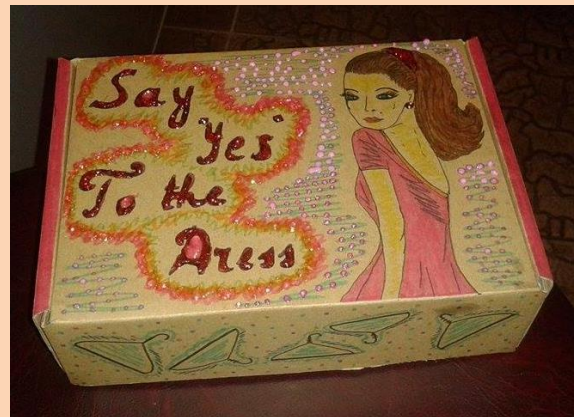
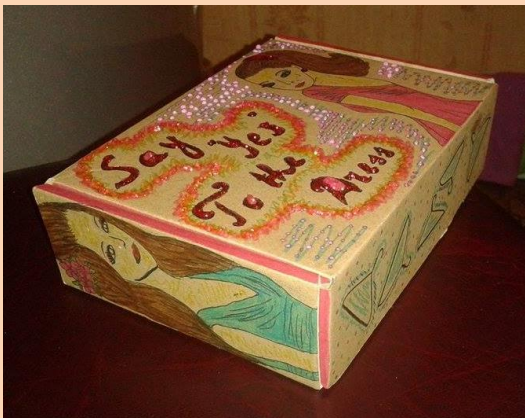
**Dalībnieki:**  
**Laura Lāma**  
**Anžela Šulca**  
**Anete Klīve**  
**Anastasija Dmitrijeva**  
**Inga Zariņa**  
**Annija Anna Geige**

Studentes izstrādāja izglītojoši attīstošu produktu "Say "Yes" to the Dress", kas paredzēts, lai mūsdienu bērniem radītu praktiska darba pieredzi un "atrautu" bērnus no virtuālās pasaules



# Produkta apraksts

- DIY (Do it Yourself!) produktu grupā
- Vecuma ierobežojums 6<
- Komplekts iekļauj visu nepieciešamo
- Piemīt socio-psihoģiskie aspekti



# “Say “Yes” to the Dress”: kādēļ

- Ekonomiskā situācija valstī uzlabojas
- Realizācijas vieta- iesākumam Rīga + grupas locekļu dzimtās pilsētas
- Realizācijas iespējas - bērnu dārzi, bērnu nami, internāti, sākumskolas, ģimenes
- Risinātās problēmas:
  - bērnība datoros
  - neattīstīta sīkā motorika → smadzenes
  - pamatiemaņu trūkums nākotnē



# Gatavi paraugi





# Gatavi paraugi





# “Say “Yes” to the Dress”: uzņēmējdarbības iespējas

- Uzņēmuma atrašanās vieta
- Ražošanas telpas pieejamības
- Izejmateriāla pieejamība un to galvenie piegādātāji
- Cilvēkresursu pieejamība
- Izejvielu/gatavās produkcijas loģistikas risinājumi

# Personāls un uzņēmuma organizācijas struktūra

- Viens īpašnieks
- Pārējie grupas dalībnieki (brīvprātīgie)
- Centralizētā organizācija (galvenos lēmumus pieņem viena persona)
- **Priekšrocības:**
  - ir vieglāk pārvaldīt un kontrolēt
  - ekonomē pārvaldes izdevumus



# “Say “Yes” to the Dress”: Tirdzniecība

- Vairumtirdzniecība
- Mazumtirdzniecība
- Interneta veikali



# “Say “Yes” to the Dress”: Finanšu aprēķini un dati

- **Materiālu izmaksas uz 1 vienību: 3,2279 €**
- **Darba izmaksas uz 1 darbinieku: 549,10 €**
- **Kopēja pašizmaksa uz 1 produkcijas vienību 9,33 €**
- **Aprēķinātā realizācijas cena: 12.44 €**

# Peļņas vai zaudējumu aprēķins

Nr.p .k.	Rādītāja nosaukums	1.gads	2.gads	3.gads
1.	Neto apgrozījums	<b><u>18660</u></b>	<b><u>30000</u></b>	<b><u>33000</u></b>
2.	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	6417.63	6455.80	7101.38
3.	Bruto peļņa vai zaudējumi	12242.37	23544.20	25898.62
4.	Pārdošanas izmaksas	520.35	239.80	239.80
5.	Administrācijas izmaksas	5610.67	12570.38	15747.80
6.	Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi			
7.	Parējās saimnieciskās darbības izmaksas	190.45		
8.	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	6111.35	10734.02	9911.04
9.	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	6111.35	10734.02	9911.04
10.	Uzņēmumu ienākuma nodoklis par pārskata gadu	916.70	1610.10	1486.66
11.	Pārējie nodokļi	1261.20	2522.40	3480.18
12.	Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	<b><u>3933.45</u></b>	<b><u>6601.52</u></b>	<b><u>4944.20</u></b>

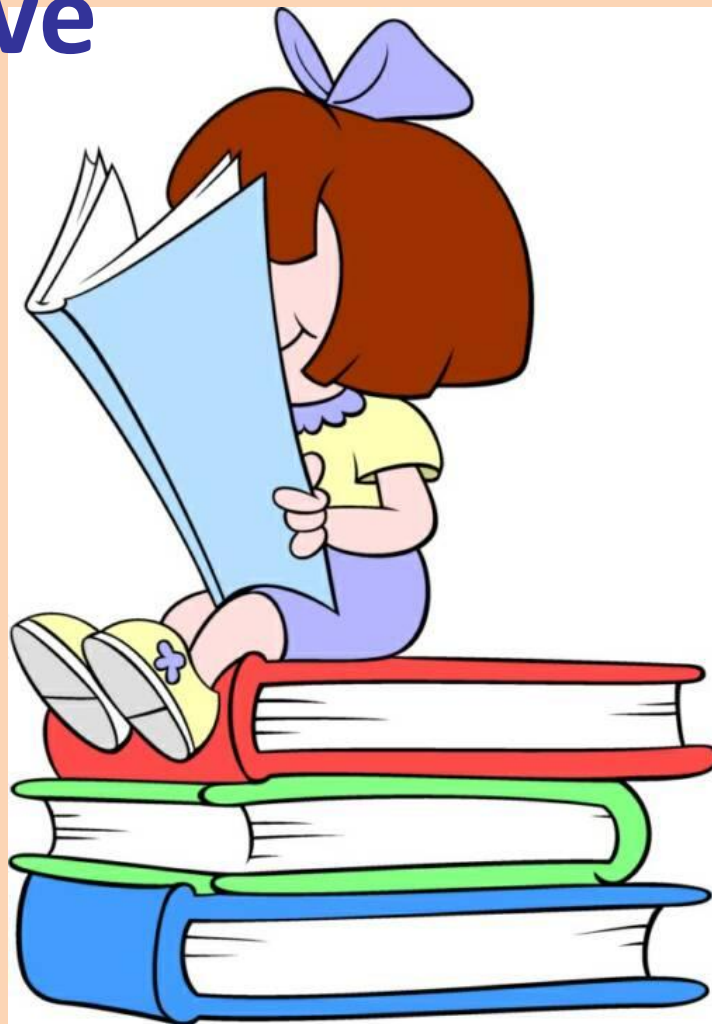


# “Say “Yes” to the Dress”: leguvumi

- Jauns produkts
- Jaunu iemaņu apguve
- Produkts bērna attīstībai
- Bērna un vecāku satuvināšanās
- Darba vietas

# Kā mēs plānojam izmantot iegūtās zināšanas un pieredzi turpmākajā dzīvē

- Pieredze.
- Komandas darbs.
- Mudināt bērnus, jauniešus vairāk strādāt radoši.





**Jums ir radusies interese sadarboties ar RTU  
Inženierekonomikas un vadības fakultātes  
2.kursa studentiem - palīdzēt viņu izstrādāto  
projektu realizēšanā vai citu ideju īstenošanā?**

Lūdzu, kontaktējieties ar viņu pasniedzējiem:

**Karine Oganisjana** ([karine.oganisjana@rtu.lv](mailto:karine.oganisjana@rtu.lv))

**Tālis Laizāns** ([talis.laizans@rtu.lv](mailto:talis.laizans@rtu.lv))