Vai visi var būt uzņēmēji?

Ventspils Augsto tehnoloģiju parks 13.02.2016 - Juris Birznieks

Ja nezini kur gribi nokļūt,
tad ikviens ceļš tevi turp aizvedīs!

Par LatBAN

LATBAN
LATVIJAS BIZNESA EŅĢEĻU TĪKLS

Biedrība dibināta 2014. gada 29. aprīlī

Notikušas 20 Investīciju sesijas no kurām 3 starptautiskas

49 investori un 3 fondi

LATBAN
LATVIJAS BIZNESA EŅĢEĻU TĪKLS

Vairāk kā 300 pieteikumi

Klātienē prezentējuši vairāk kā 120 jaunie uzņēmēji

Notikušas 17 investīcijas; turpinās sarunas par investīcijām vairākos projektos

Kopumā investēts

<1.3M €

Ko vēlas investors?

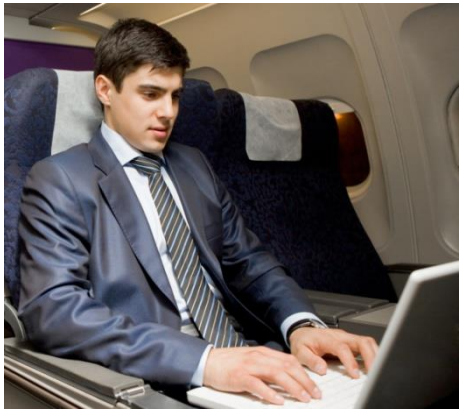
LATBAN

LATVIJAS BIZNESA EŅĢEĻU TĪKLS

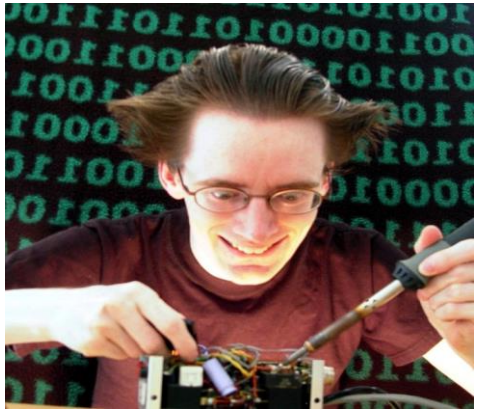
KURŠ no šiem spēs PIESAISTĪT investora naudu?

Izcils prezentētājs?

Radošs izgudrotājs?



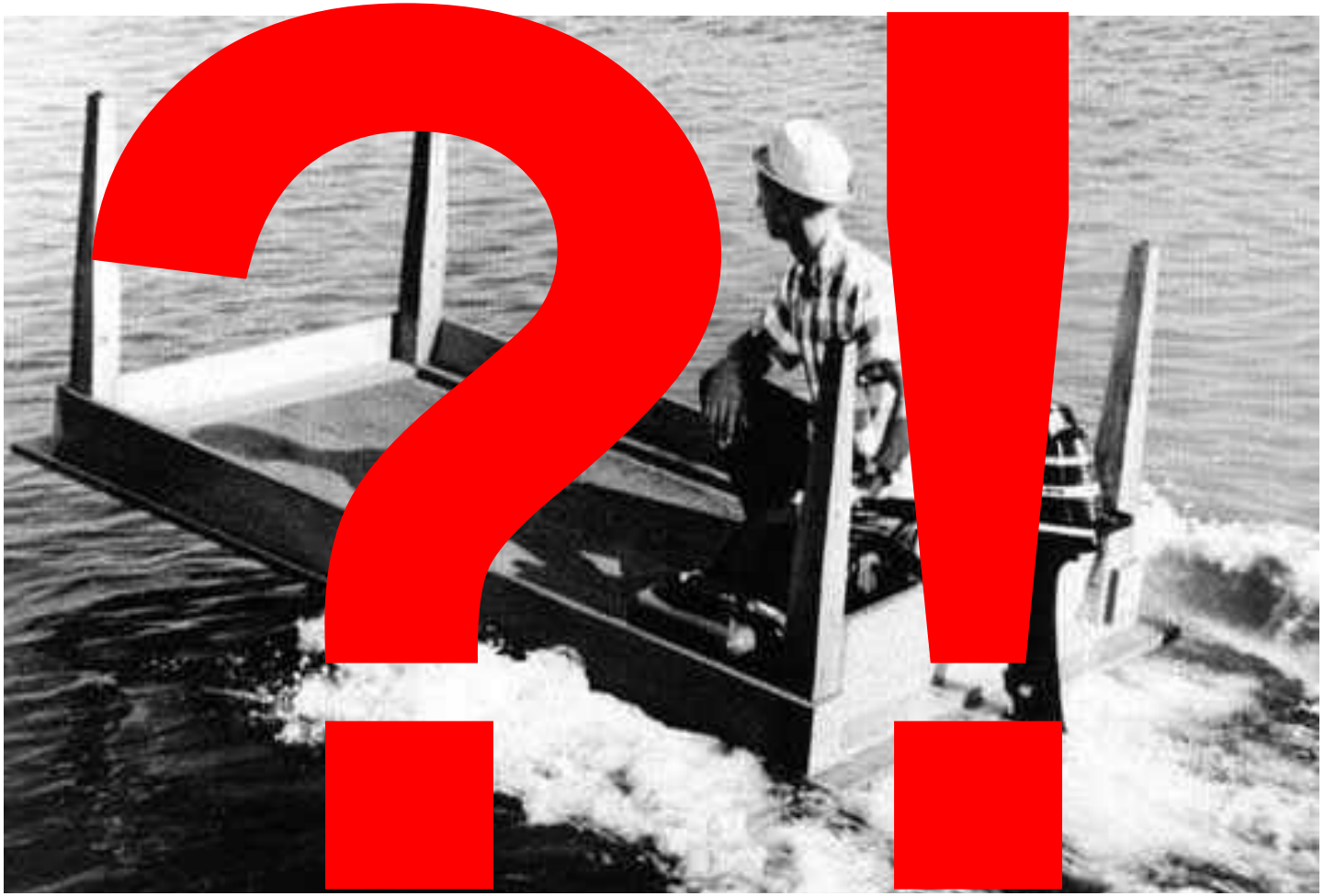
Labs finansists?

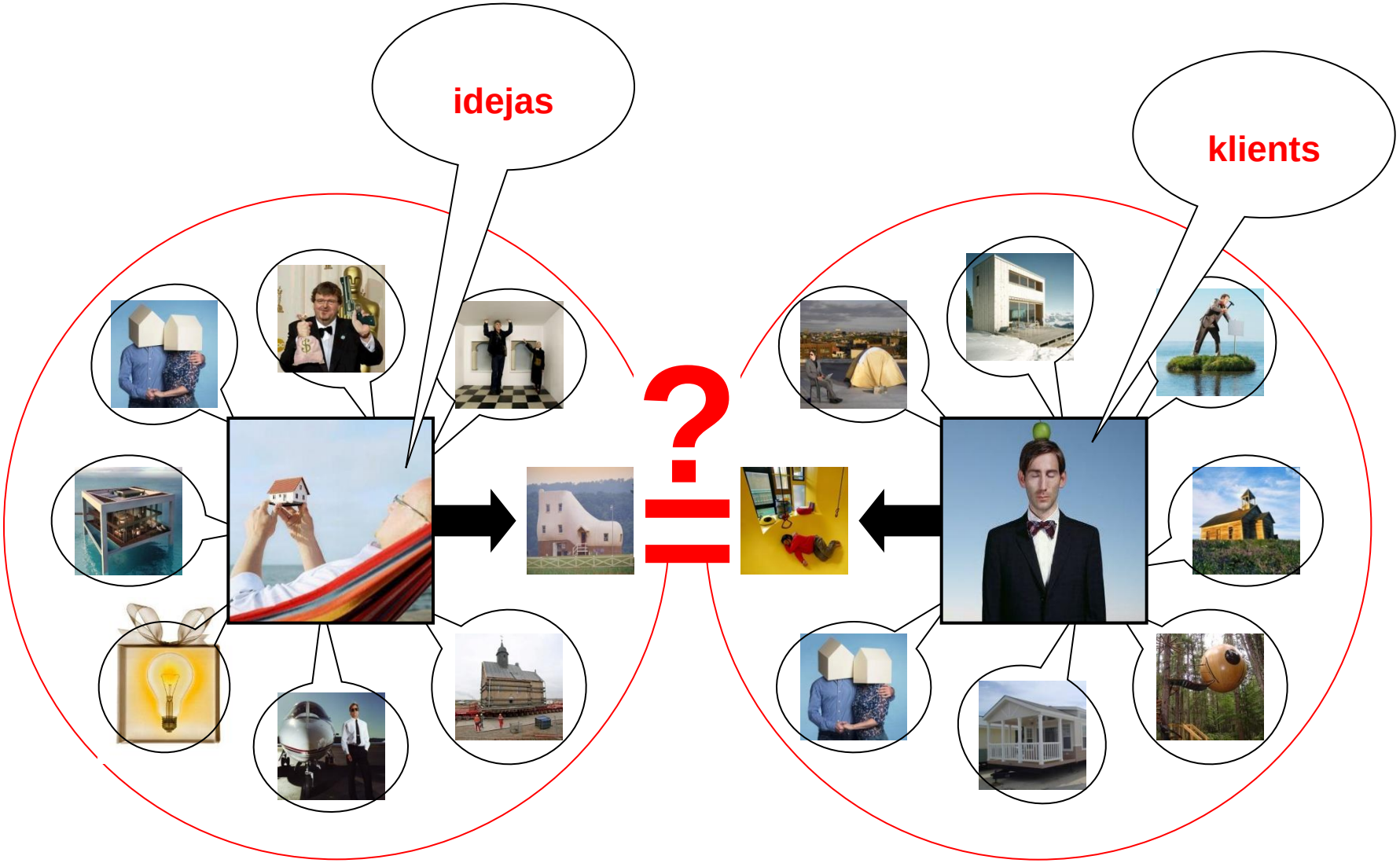


Pieredzējis speciālists?

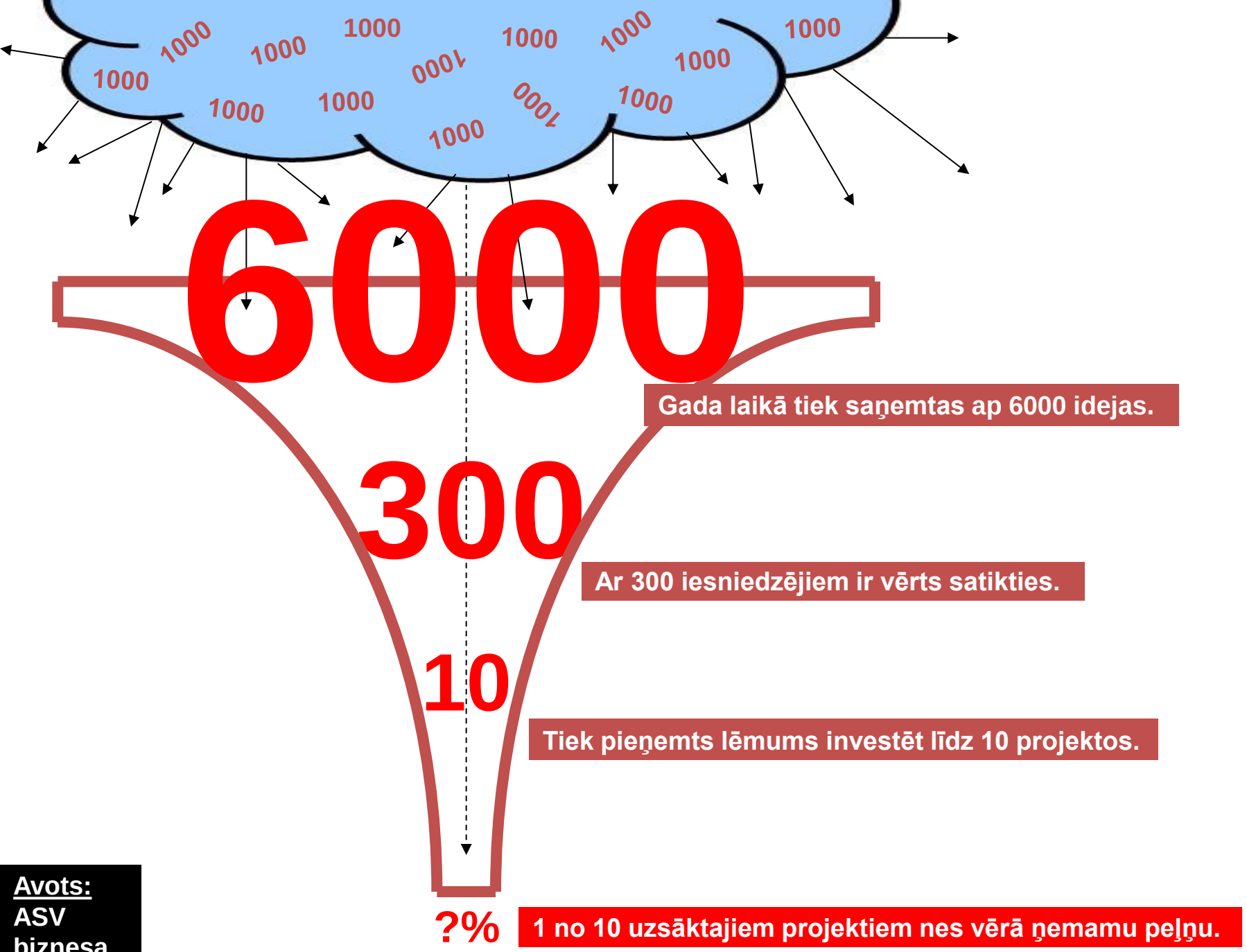
Neviens!

Kāpēc daži projekti izdodas, bet daži – nē ?!





Ko ideju autori piedāvā investoriem?



Avots:
ASV biznesa eņģeļi.

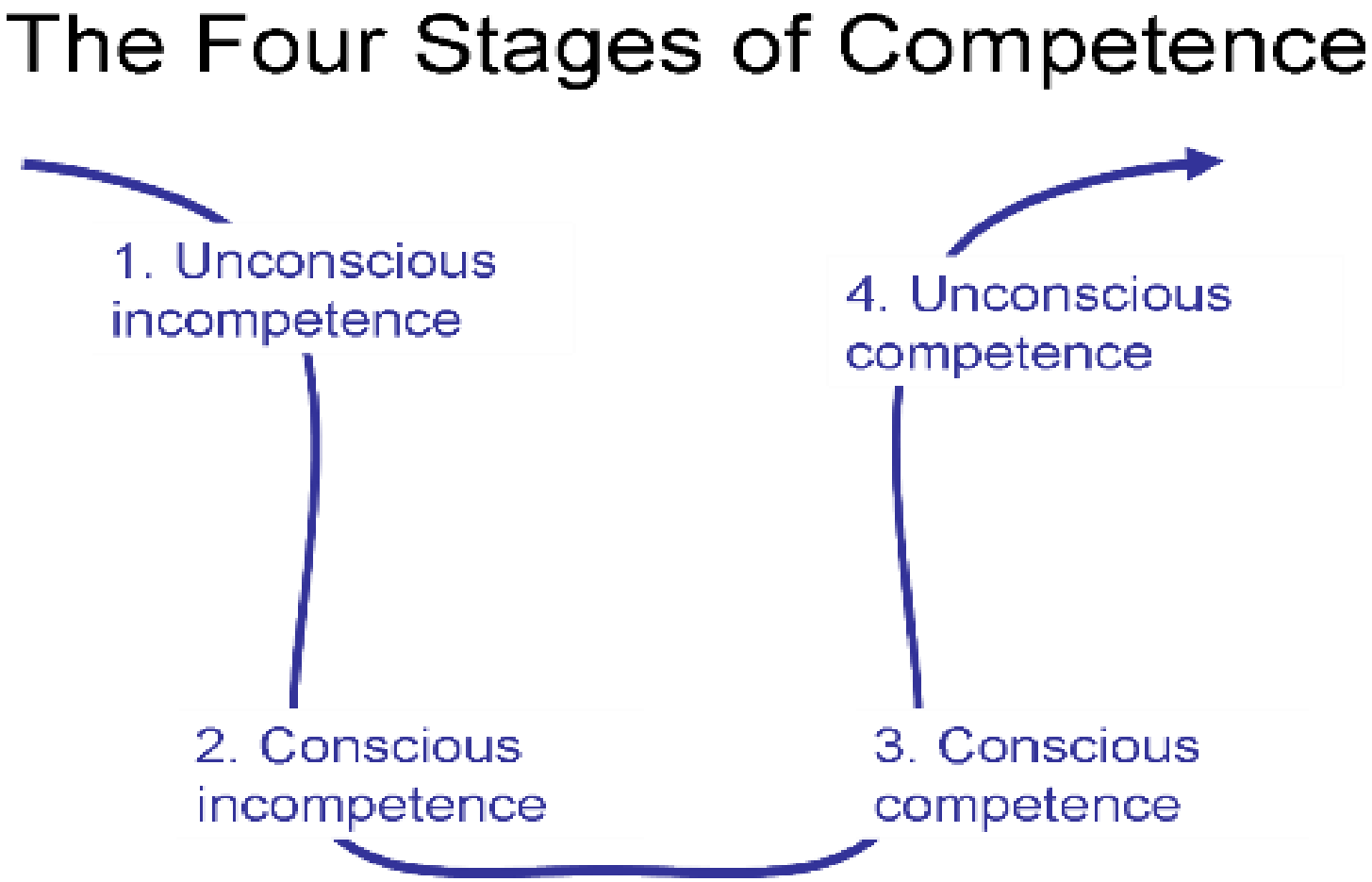
Ir 2 veida idejas, kas nāk galvā:

1) risinājumi, kam jāpiemeklē vajadzība;

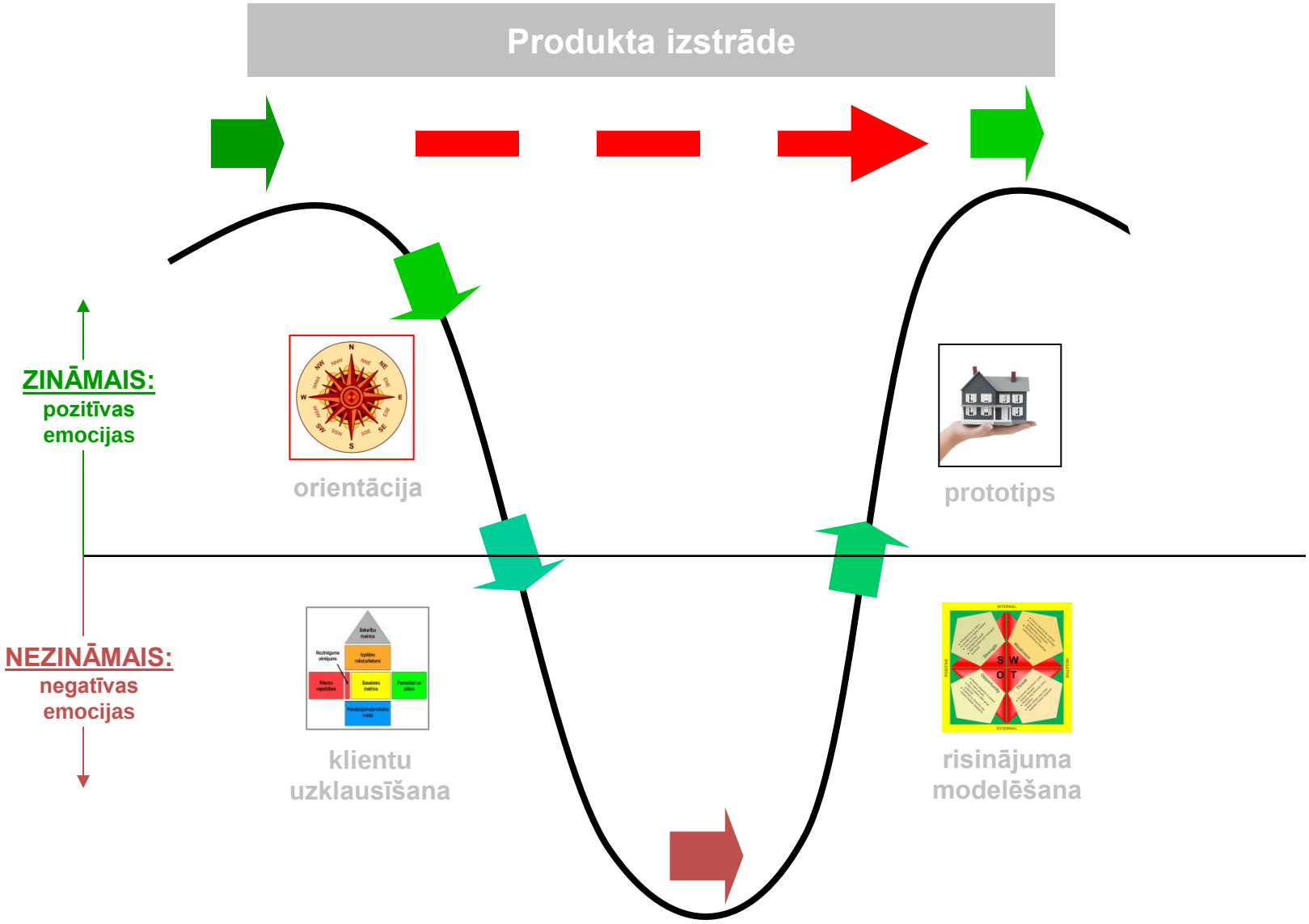
Ir 2 veida idejas/redzējumi, kas nāk galvā:

2) vajadzības, kam jāatrod risinājums.

Laimes formula – neapzinātā nekompetence



Populārākā kļūda -klientu vajadzību neredzēšana/nedzirdēšana.



Vai ideju autori zina, ko grib klients!?

Jauni projekti = laimes spēle?

- Celtniecība
- Konsultācijas
- Dziedniecība
- Vairumtirdzniecība
- Kursi
- Galdniecība
- Izdevniecība
- Mediji
- Augstākā izglītība
- Viesnīca
- Valūtas birža
- Nekustamie īpašumi
- Zvērsaimniecība
- Jaudas elektronika
- Sabiedriskā ēdināšana
- Darījumi ar dārgmetāliem
- Sporta un izklaides pasākumi
- Finanšu operācijas

LIETIŠĶĀS INFORMĀCIJAS DIENESTS
IZDEVNIECĪBA

dzīvot | zināt un prognozēt!

Lietotājvārds

Parole

Pieslēgties

Reģistrēties!! Aizmirsi paroli?

Meklēt

- Jaunumi
- BILANCES AKADĒMIJA
- ŽURNĀLI
- Biznesa grāmatas
- Grāmatas sērijās
- Normatīvo dokumentu abonentizdevumi
  - Latviešu valodā
  - Krievu valodā
- E-likumi
- Elektroniskās normatīvo dokumentu izlases
- Reklāma

Piesakies jaunumu saņemšanai e-pastā:

Pieteikties

UZDOD SAVU JAUTĀJUMU!

E-pasts

E-VEIKALS

E-veikals > Normatīvo dokumentu abonentizdevumi > Latviešu valodā

ABONENTIZDEVUMI

Nodokļu sistēma
Abonentizdevums četros sējumos

Grāmatvedība
Abonentizdevums vienā sējumā

Sociālā un darba likumdošana
Abonentizdevums divos sējumos

Civillikums. Civilprocesa likums. Darba likums
Abonentizdevums vienā sējumā

Uzņēmējdarbība
Abonentizdevums trijos sējumos

Profesiju klasifikators
Abonentizdevums divos sējumos

Tavs groza saturs

tukšs

Iegādes nosacījumi

Rekvizīti

Piegāde

VISA VISA Electron MasterCard Maestro

Swedbank

IZVĒLIES ABONĒT BILANCES ZELTA KOMPLEKTU "+"

LATVIJAS REPUBLIKAS GRĀMATVEŽU ASOCIĀCIJA

333®

Seko mums:

AKTUĀLI | DROŠAS BRAUKŠANAS POLIGONS | KARTINGI | TRASES | KARTINGA SKOLA | 4X4 | VEIKPARKS | FOTO & VIDEO | KONTAKTI

Sporta kompleksa „333" ikdienas apmeklējumu kārtība

Sveicieni pavasarī! Vēlamies jūs informēt, ka sporta kompleksa „333" ikdienas apmeklējumu kārtībā ir veiktas ... »

Poligons

Ikvienam no mums ir savs auto vadīšanas stils un auto vadīšanas prasmes, ko esam ieguvuši laika gaitā, gūstot pieredzi. Taču, lai arī cik

Kartingi

Mūsu sporta komplekss nav iedomājams bez kartinga rūkoņas, braucēju kņadas un sacensību gara! Brauciens ar kartingu ir pa spēkam

Harismātisku personību redkolēģij

Uzz

Žurnāls *Kapitāls*

Redkolēģija

Redakcija

Aktualitātes

2015
- SEPTEMBRIS
- AUGUSTS
- JŪLIJS
- JŪNIJS
- MAIJS
- APRĪLIS
- MARTS
- FEBRUĀRIS
- JANVĀRIS

2014
- DECEMBRIS
- NOVEMBRIS
- OKTOBRIS
- SEPTEMBRIS
- AUGUSTS
- JŪLIJS
- JŪNIJS
- MAIJS
- APRĪLIS
- MARTS
- FEBRUĀRIS
- JANVĀRIS

2013

15.09.2015

17. septembrī notiks Haralda Burkovska vieslekcija "Biznesa socioloģija" (2)

Ceturtdien, 17. septembrī, plkst. 17.30 Biznesa augstskolas Turība C321. auditorijā norisināsies Haralda Burkovska vieslekcija „Biznesa socioloģija". Vairāk

15.09.2015

Komunikācijas fakultātes studenti viesojās Viļņā un skrēja maratonu (0)

Biznesa augstskolas Turība Komunikācijas fakultātes studenti 12. septembrī devās mācību ekskursijā uz Viļņu. Studenti tikās ar Viļņas Universitātes Komunikācijas fakultātes vadību un Baltijas Turcijas kultūras biedrības "Balturka" prezidentu Ishal Akai. Vairāk

15.09.2015

Veiksmīgi noslēgusies meistarklase – "TargetSim" biznesa simulācija (0)

14. septembrī Biznesa augstskolā Turība veiksmīgi norisinājās meistarklase - „TargetSim" biznesa simulācija, kura tika rīkota sadarbībā ar Komunikācijas fakultātes lektoru Juri Ulmani, ar mērķi veicināt izpratni un zināšanas par pakalpojumu sfēras elementiem. Vairāk

14.09.2015

22. septembrī Ineses Lukaševskas vieslekcija "Krīzes komunikācija. Latvijas veiksmes un neveiksmes stāsti." (0)

Otrdien, 22. septembrī plkst. 17.30, Biznesa augstskolas Turība C321.auditorijā norisināsies Ineses Lukaševskas vieslekcija "Krīzes komunikācija. Latvijas veiksmes un neveiksmes stāsti." Vairāk

14.09.2015

Erasmus studenti iepazina Latviju (0)

Laikā, kad studenti vēl steidza izbaudīt pēdējās vasaras brīvlaika dienas, 29. un 30.augustā, Biznesa augstskolas Turība Studējošo pašpārvaldes Starptautiskais sadarbības virziens organizēja divus pasākumus ārzemju studentiem, lai, uzsākot studijas, palīdzētu viņiem iejusties Latvijā. Vairāk

YOUTH FORUM

14.09.2015

Aicina piedalīties Zviedrijas vēstniecības Latvijā un Zviedrijas Tirdzniecības kameras Latvijā organizētajā "Youth Forum" (0)

Studentiem tiek dota lieliska iespēja piedalīties Zviedrijas vēstniecības Latvijā un Zviedrijas Tirdzniecības kameras Latvijā organizētajā "Youth Forum". Forums norisināsies angļu valodā, kur sešu semināru ietvaros studentiem tiks dota iespēja bagātināt savas zināšanas par

Angel Funding Master Class

Valuation

CONNECT LATVIA

Nelson Gray
nelson@nelsongray.com

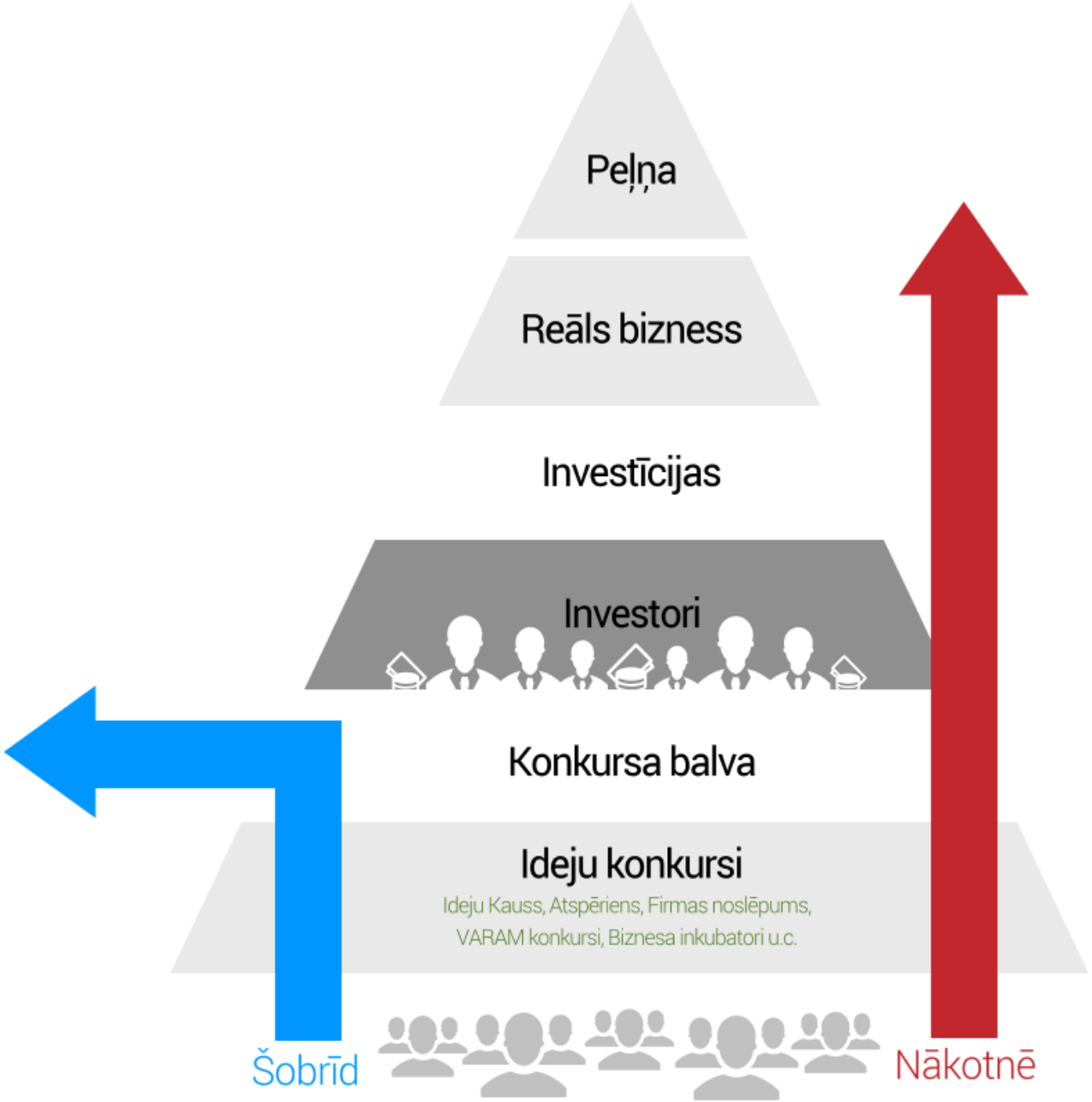
Valuation – Investor Reality

- Sum of the Parts
  - A Prototype: +£100k
  - Quality Management: +£100k
  - A Customer: +£100K (a repeat customer +£300k)
  - For Each MBA: deduct - £100k

Zināšanu lielākais ienaidnieks nav nezināšana, bet ilūzija par zināšanām

Samurajs Mijamoto Musasi 1584 – 1685

Piecu apļu grāmata

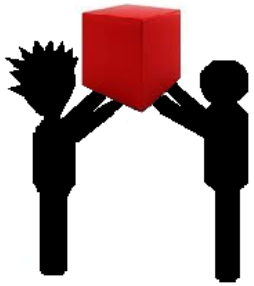


LATBAN
LATVIJAS BIZNESA EŅĢEĻU TĪKLS

Īsākais ceļš līdz peļņai!

LATBAN

LATVIJAS BIZNESA EŅĢEĻU TĪKLS



VĒRTĪBAS

KAISLĪBA

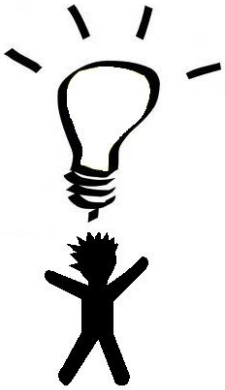
DARBS

SPĒKS

Kas ir panākumu atslēga?

500 miljonāru aptauja

FOKUSS



IDEJAS

LABS

NEATLAIDĪBA

Avots:
ted.com

KAISLĪBA

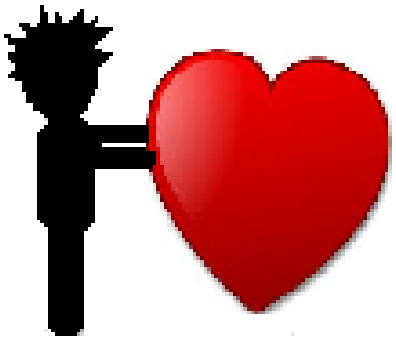
Mani vada mana **kaislība**

Freeman Thomas

Car designer, Daimler Chrysler

Dari to dēļ MĪLESTĪBAS

Nevis dēļ NAUDAS



Es būtu gatavs kādam samaksāt, lai varētu darīt to, ko es daru.

Carol Coletta

Radio producer, Smart City

SPĒKS

Virzi sevi fiziski un domās. Tev visu laiku sevi ir jāvirza, jāvirza, jāvirza.

David Gallo

Marine scientist

DARBS

Tas viss ir smags darbs. Nekas nenāk viegli. Bet man tas sagādā daudz prieka.

Rupert Murdoc

Big cheese CEO

NEATLAIDĪBA

Neatlaidība ir iemesls Nr. 1 mūsu panākumiem.

Joe Kraus

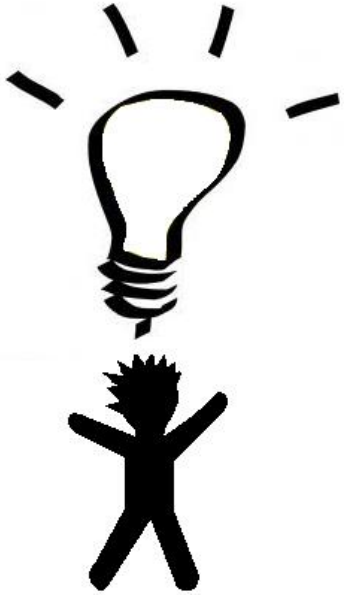
Co-founder, Excite

LABS

Lai gūtu panākumus kādā lietā, izošņā to tik pamatīgi un kļūsti sasodīti labs tajā.

Alex Garden

Game developer

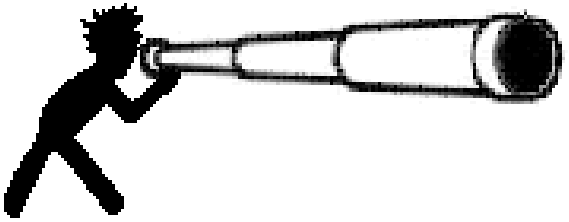


IDEJAS/RISINĀJUMI

Man radās ideja – nodibināt pirmo mikro datoru programmatūras kompāniju.

Bil Gates

Software guy



FOKUSS

Visam pamatā ir spēja nofokusēt savu uzmanību uz vienu vienīgo lietu.

Norman Jewison

Filmmaker

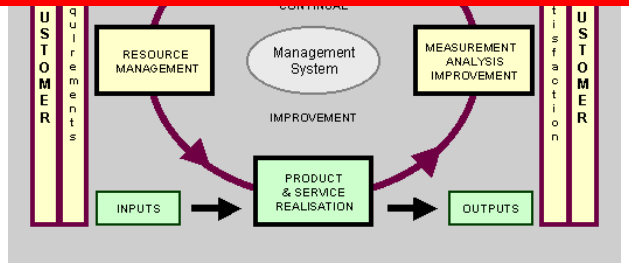
VĒRTĪBA

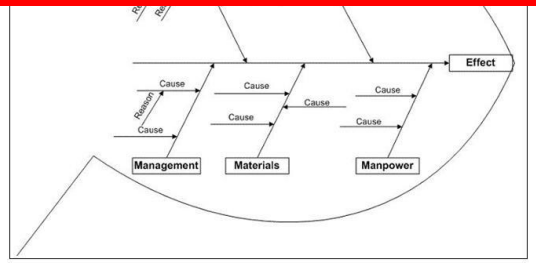
Miljonāri sniedz citiem vērtības.

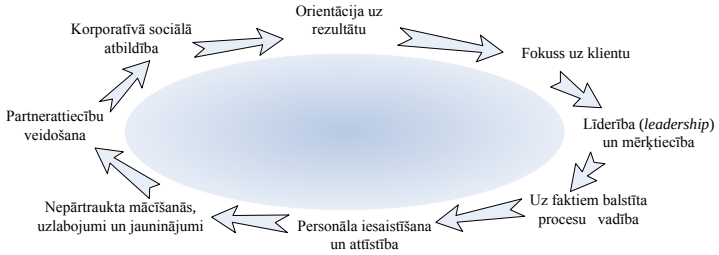
Vai visi var būt uzņēmēji?

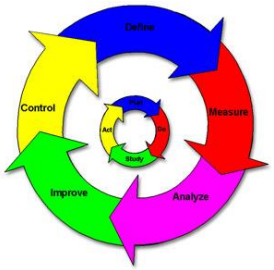
Kas ir uzņēmējdarbība?

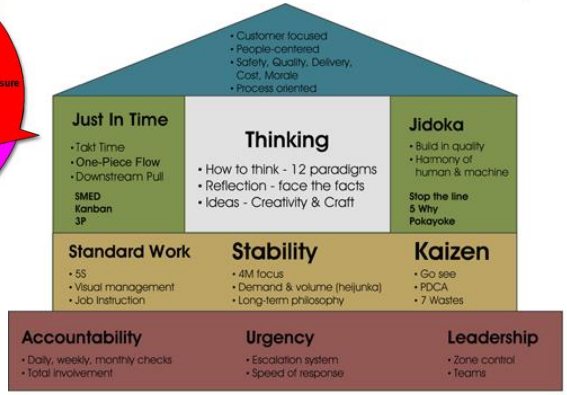
Pasaules pieredze

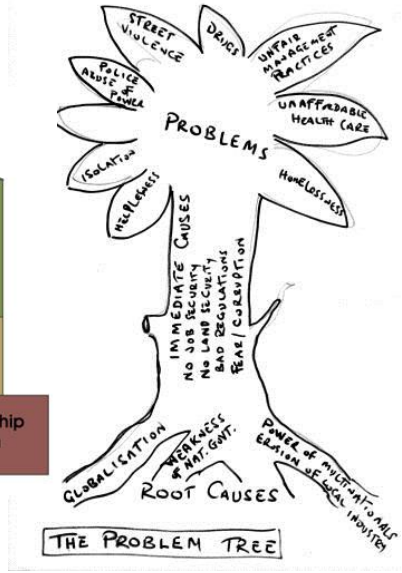


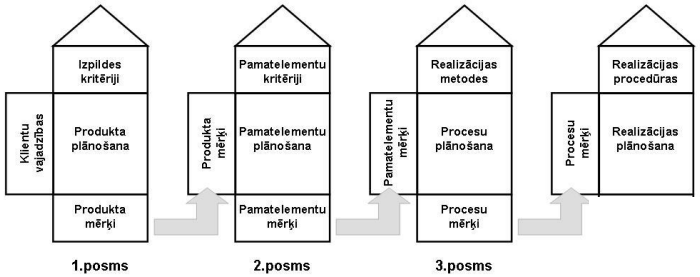


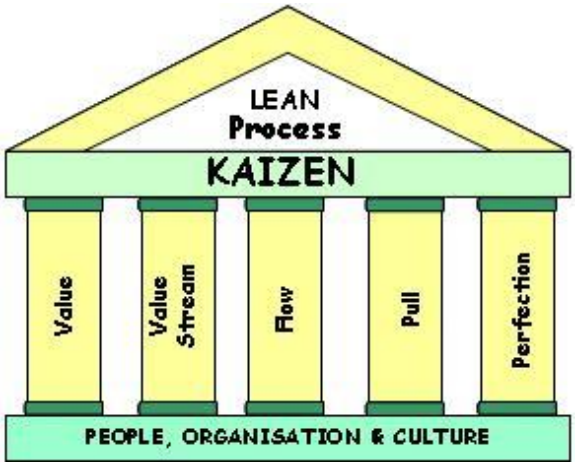


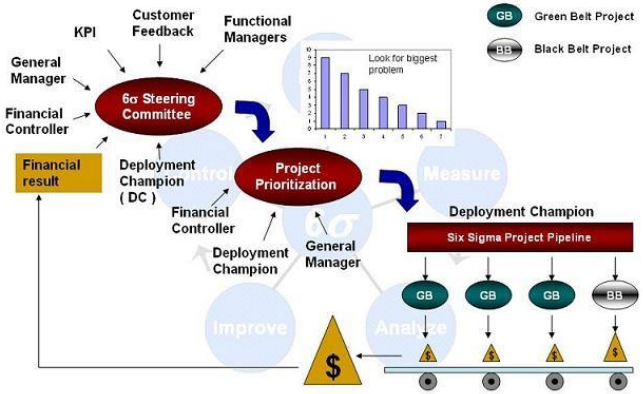


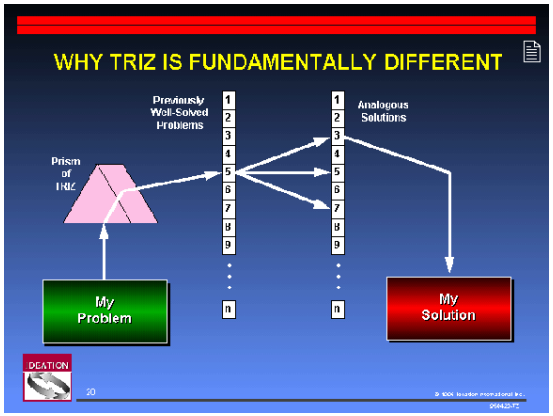








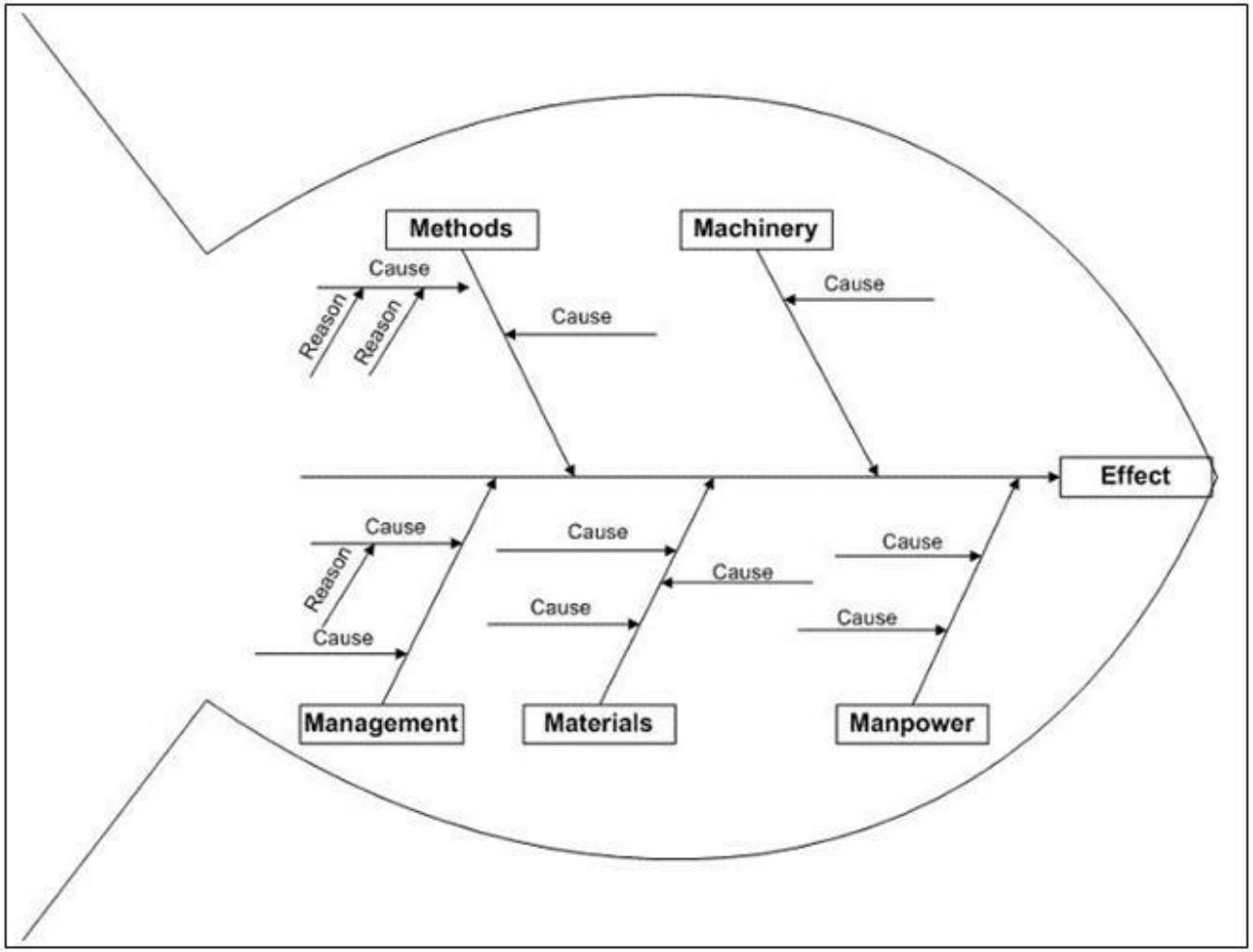


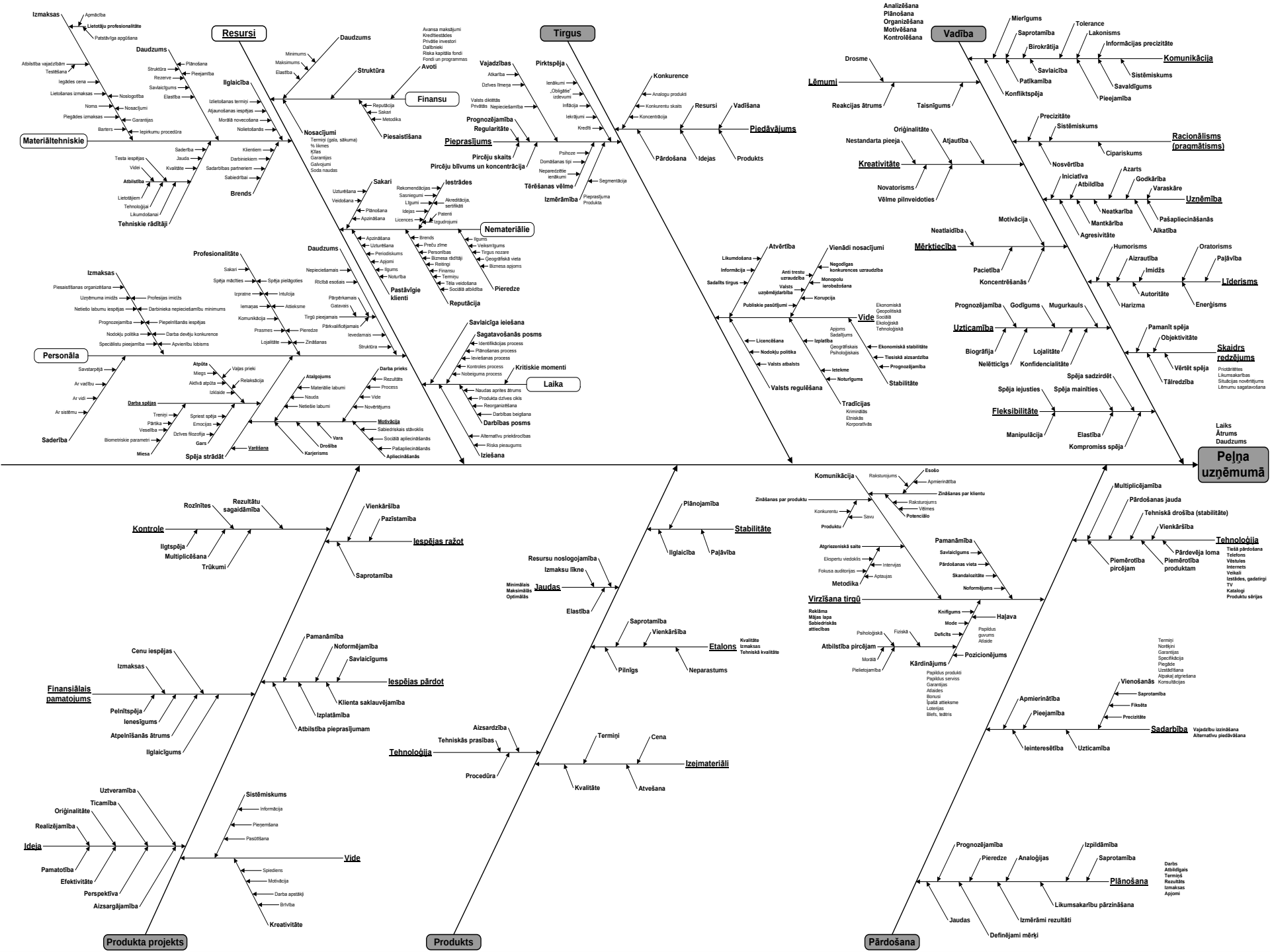


Cēloņu-Seku diagramma.

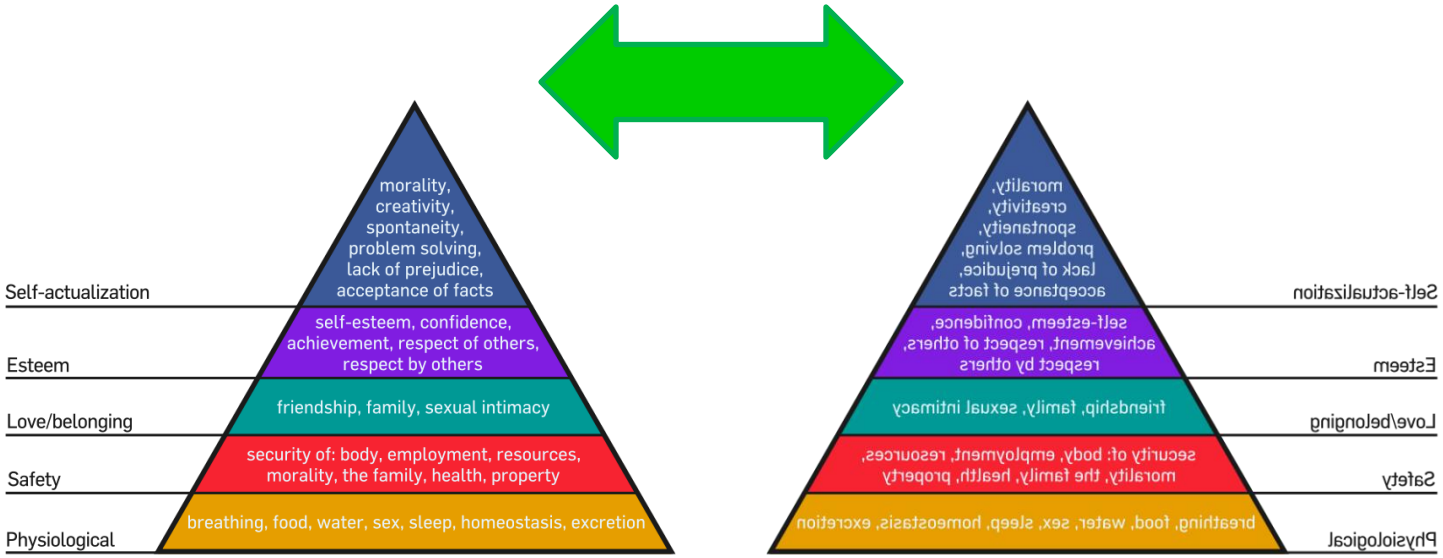
(Fishbone diagram)

Kaoru Ishikawa
1915-1989

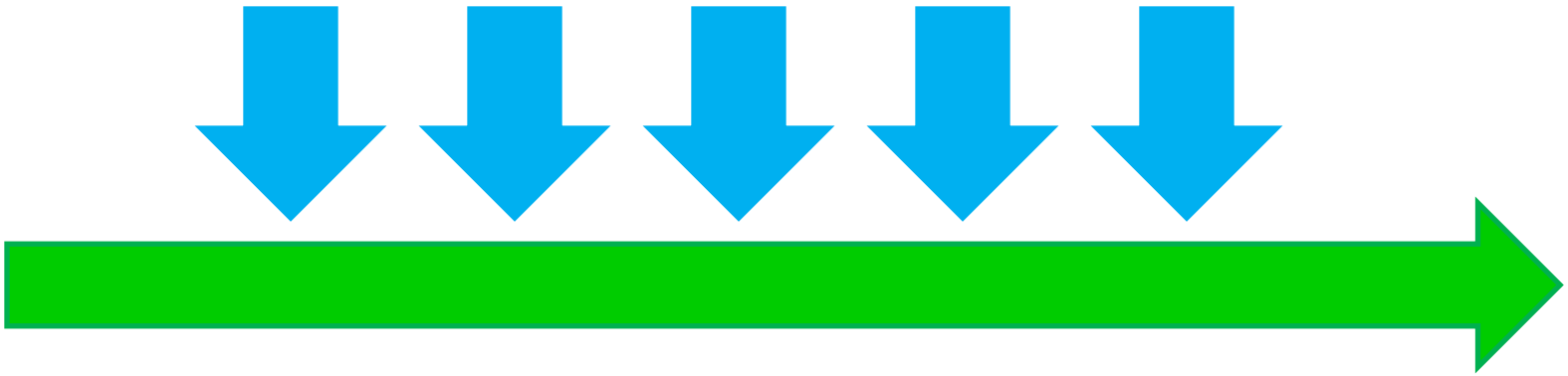



Peļņa uzņēmumā
Resursi
Materiāltehniskie
Izmaksas
Apmācība
Lietotāju profesionalitāte
Patstāvīga apgūšana
Daudzums
Plānošana
Struktūra
Pieejamība
Savlaicīgums
Elastība
Noslogotība
Nosacījumi
Garantijas
Iepirkumu procedūra
Barters
Noma
Piegādes izmaksas
Atbilstība vajadzībām
Testēšana
Iegādes cena
Lietošanas izmaksas
Nosacījumi
Ilglaicība
Izlietošanas termiņi
Atjaunošanas iespējas
Mordālā novecošana
Nolietošanās
Saderība
Jauda
Kvalitāte
Sadarbības partneriem
Sabiedrībai
Klientiem
Darbiniekiem
Brends
Atbilstība
Testa iespējas
Vide
Lietotājiem
Tehnoloģijai
Likumdošanai
Tehniskie rādītāji
Minimums
Maksimums
Elastība
Nosacījumi
Termiņi (gala, sākuma)
% likmes
Ķīlas
Garantijas
Galvojumi
Soda naudas
Struktūra
Rezerve
Reputācija
Sakari
Metodika
Finansu
Avansa maksājumi
Kredītiestādes
Privātie investori
Dalībnieki
Riska kapitāla fondi
Fondi un programmas
Avoti
Piesaistīšana
Tirgus
Vajadzības
Atkarība
Dzīves līmeņa
Valsts diktētās
Privātās
Nepieciešamība
Prognozējamība
Regularitāte
Pieprasījums
Pircēju skaits
Pircēju blīvums un koncentrācija
Pirkstpēja
Ienākumi
„Ēnu ekonomika"
Izdevumi
Inflācija
Ienākumi
Kredīti
Psihoze
Domāšanas tipi
Neparedzētie ienākumi
Segmentācija
Tērēšanas vēlme
Izmērāmība
Pieprasījuma Produkta
Konkurence
Analogu produkti
Konkurentu skaits
Koncentrācija
Resursi
Vadīšana
Piedāvājums
Pārdošana
Idejas
Produkts
Vadība
Analizēšana
Plānošana
Organizēšana
Motivēšana
Kontrolēšana
Drosme
Lēmumi
Reakcijas ātrums
Taisnīgums
Mierīgums
Saprotamība
Birokrātija
Tolerance
Lakonisms
Informācijas precizitāte
Komunikācija
Savlaicība
Patīkamība
Konfliktspēja
Sistēmiskums
Savaldīgums
Pieejamība
Precizitāte
Sistēmiskums
Racionālisms (pragmātisms)
Ciparīskums
Nosvērtība
Oriģinalitāte
Nestandarta pieeja
Atjautība
Kreativitāte
Novatorisms
Vēlme pilnveidoties
Iniciatīva
Atbildība
Azarts
Godkārība
Varaskāre
Uzņēmība
Neatkarība
Mantkārība
Pašapliecināšanās
Alkatība
Agresivitāte
Motivācija
Neatlaidība
Mērķtiecība
Pacietība
Koncentrēšanās
Humorisms
Aizrautība
Imidžs
Oratorisms
Paļāvība
Līderisms
Autoritāte
Harizma
Enerģisms
Prognozējamība
Godīgums
Mugurkauls
Uzticamība
Biografija
Nelētticīgs
Lojalitāte
Konfidenciālitāte
Pamanīt spēja
Objektivitāte
Skaidrs redzējums
Vērtēt spēja
Tālredzība
Priotizēšanas
Likumsakarības
Situācijas novērtējums
Lēmumu sagatavošana
Spēja sadzirdēt
Spēja iejusties
Spēja mainīties
Fleksibilitāte
Manipulācija
Elastība
Kompromiss spēja
Laiks
Ātrums
Daudzums
Tehniskie rādītāji
Sakari
Uzturēšana
Veidošana
Plānošana
Apzināšana
Iestrādes
Rekomendācijas
Sasniegumi
Līgumi
Ideja
Licences
Akreditācija, sertifikāti
Patenti
Izgudrojumi
Nemateriālie
Apzināšana
Uzturēšana
Periodiskums
Apjomi
Līgums
Noturība
Brends
Preču zīme
Personības
Biznesa rādītāji
Reitingi
Finansu
Termiņu
Tēla veidošana
Sociālā atbildība
Līgums
Veiksmīgums
Tirgus nozare
Ģeogrāfiskā vieta
Biznesa apjoms
Pastāvīgie klienti
Pieredze
Reputācija
Daudzums
Nepieciešamais
Rīcībā esošais
Pārpārkamais
Gatavais
Tirgū pieejamais
Pārkvalificējamais
Ievedamais
Struktūra
Profesionalitāte
Sakari
Spēja mācīties
Spēja pielāgoties
Izpratne
Intuīcija
Iemaņas
Attieksme
Komunikācija
Prasmes
Pieredze
Lojalitāte
Zināšanas
Izmaksas
Piesaistīšanas organizēšana
Uzņēmuma imidžs
Profesijas imidžs
Netiešo labumu iespējas
Darbinieka nepieciešamību minimums
Prognozējamība
Piepelnīšanās iespējas
Nodokļu politika
Darba devēju konkurence
Speciālistu pieejamība
Apvienību lobisms
Personāla
Savstarpējā
Ar vadību
Ar vidi
Ar sistēmu
Saderība
Atpūta
Miegs
Aktīvā atpūta
Izklaide
Valjas prieki
Relaksācija
Darba spējas
Treniņi
Pārtika
Veselība
Dzīves filozofija
Biometriskie parametri
Miesa
Spriest spēja
Emocijas
Gars
Spēja strādāt
Varēšana
Atalgojums
Materiālie labumi
Nauda
Nemateriālie labumi
Vara
Drošība
Karjerisms
Darba prieks
Rezultāts
Process
Vide
Novērtējums
Motivācija
Sabiedriskais stāvoklis
Sociālā aplicināšanās
Pašapliecināšanās
Apliecināšanās
Savlaicīga ieiešana
Sagatavošanās posms
Identifikācijas process
Pāmatošanas process
Ieviešanas process
Kontroles process
Nobeiguma process
Kritiskie momenti
Laika
Naudas aprites ātrums
Produkta dzīves cikls
Reorganizēšana
Darbības beigšana
Darbības posms
Alternatīvu priekšrocības
Riska pieaugums
Iziešana
Likumdošana
Informācija
Sadalīts tirgus
Atvērtība
Publiskie pasūtījumi
Anti trestu uzraudzība
Valsts uzņēmējdarbība
Vienādi nosacījumi
Negodīgas konkurences uzraudzība
Monopolu ierobežošana
Korupcija
Vide
Ekonomiskā
Ģeopolitiskā
Sociālā
Ekoloģiskā
Tehnoloģiskā
Apjoms
Sadalījums
Izplatība
Ģeogrāfiskais
Psihoģiskais
Ekonomiskā stabilitāte
Tiesiskā aizsardzība
Prognozējamība
Stabilitāte
Licencēšana
Nodokļu politika
Valsts atbalsts
Valsts regulēšana
Ietekme
Noturīgums
Tradīcijas
Kriminālās
Etniskās
Korporatīvās
Iespējas ražot
Kontrole
Rezultātu sagaidāmība
Rozīnītes
Ilgtspēja
Multiplicēšana
Trūkumi
Vienkāršība
Pazīstamība
Saprotamība
Iespējas pārdot
Pamanāmība
Noformējamība
Savlaicīgums
Klienta saklauvējamība
Izplatāmība
Atbilstība pieprasījumam
Finansiālais pamatojums
Cenu iespējas
Izmaksas
Pelnītspēja
Ienesīgums
Atpelnīšanās ātrums
Ilglaicīgums
Ideja
Realizējamība
Oriģinalitāte
Ticamība
Uzturēšanās
Pamatotība
Efektivitāte
Perspektīva
Aizsargājamība
Vide
Sistēmiskums
Informācija
Pieņemšana
Pasūtīšana
Spiediens
Motivācija
Darba apstākļi
Brīvība
Kreativitāte
Produkta projekts
Stabilitāte
Plānojamība
Ilglaicība
Paļāvība
Jaudas
Resursu noslogojamība
Izmaksu līkne
Minimālais
Maksimālais
Optimālais
Elastība
Etalons
Saprotamība
Vienkāršība
Kvalitāte
Izmaksas
Tehniskā kvalitāte
Pilnīgs
Neparastums
Tehnoloģija
Aizsardzība
Tehniskās prasības
Procedūra
Termiņi
Cena
Izejmateriāli
Kvalitāte
Atvešana
Produkts
Komunikācija
Raksturojums
Esošo
Apmierinātība
Zināšanas par klientu
Zināšanas par produktu
Konkurentu
Savu
Produktu
Raksturojums
Vēlmes
Potenciālo
Pamanāmība
Atgriezeniskā saite
Ekspertu viedoklis
Fokusa auditorijas
Intervijas
Aptaujas
Metodika
Savlaicīgums
Pārdošanas vieta
Skandalozitāte
Noformējums
Virzīšana tirgū
Rekāma
Mājas lapa
Sabiedriskās attiecības
Knifīgums
Mode
Deficits
Haļava
Psihoģiskā
Fiziskā
Atbilstība pircējam
Morālā
Pieiletojamība
Kārdinājums
Pozicionējums
Papildus produkti
Papildus serviss
Garantijas
Atlaides
Bonusi
Īpašā attieksme
Loterijas
Biefs, tēātris
Multiplicējamība
Pārdošanas jauda
Tehniskā drošība (stabilitāte)
Vienkāršība
Tehnoloģija
Piemērotība pircējam
Pārdevēja loma
Piemērotība produktam
Tiešā pārdošana
Telefons
Vēstules
Internets
Veikali
Izstādes, gadatirgi
TV
Katalogi
Produktu sērijas
Termiņi
Norēķini
Garantijas
Specifikācija
Piegāde
Uzstādīšana
Atpakaļ atgriešana
Konsultācijas
Vienošanās
Saprotamība
Fiksēta
Precizitāte
Apmierinātība
Pieejamība
Sadarbība
Vajadzību izzināšana
Alternatīvu piedāvāšana
Ieinteresētība
Uzticamība
Prognozējamība
Izpildāmība
Pieredze
Analoģijas
Saprotamība
Plānošana
Darbs
Atbildīgais
Termiņš
Rezultāts
Izmaksas
Apjomi
Likumsakarību pārzināšana
Jaudas
Izmērāmi rezultāti
Definējami mērķi
Pārdošana

Uzņēmējdarbība ir vērtību apmaiņa



Vērtību apmaiņa ir process,
kas sastāv

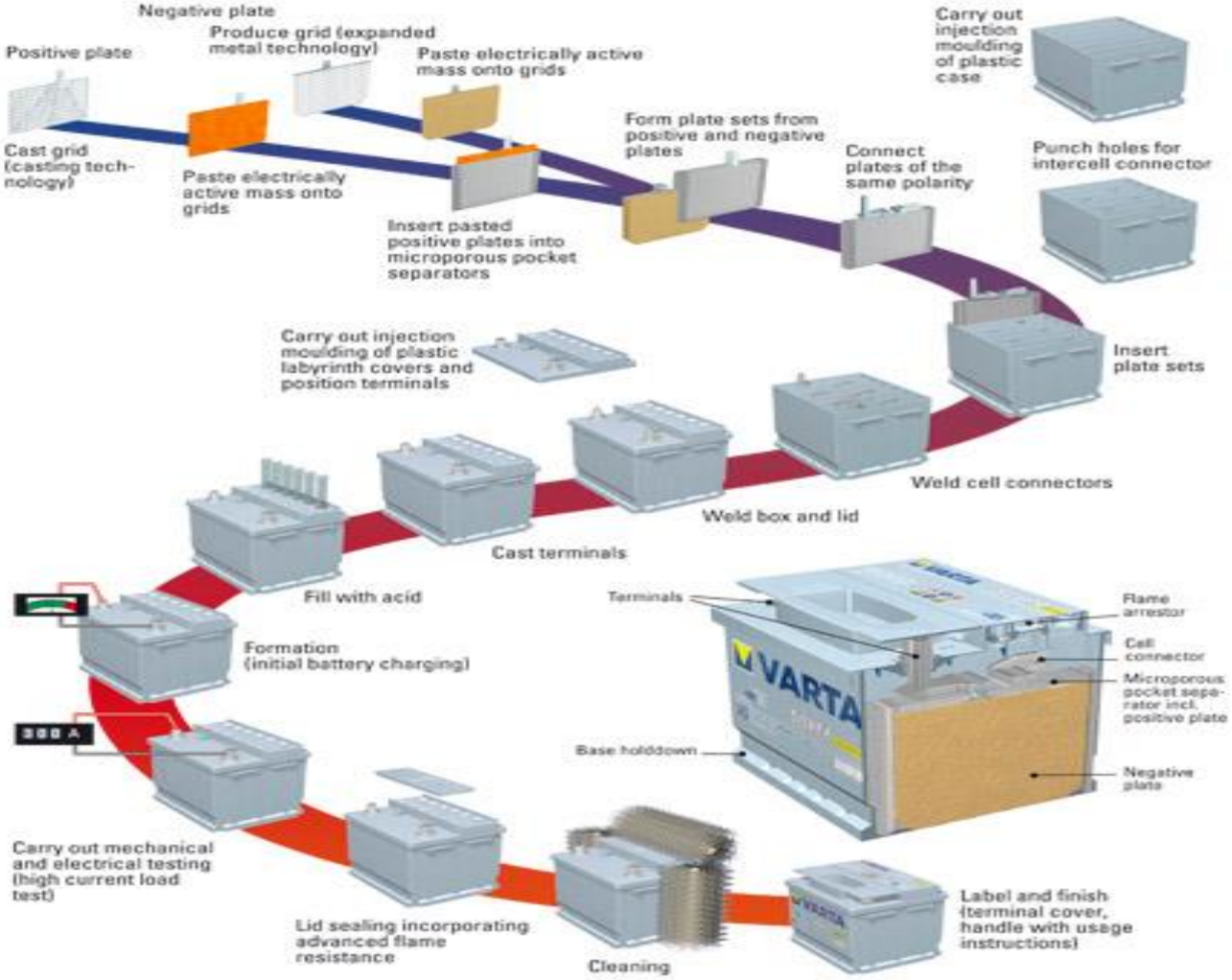


no kvalitatīvām darbībām, izpildītām
noteiktā secībā.

Vērtību apmaiņas procesam ir 5 stadijas

Katras stadijas izstrāde arī ir secīgs process.

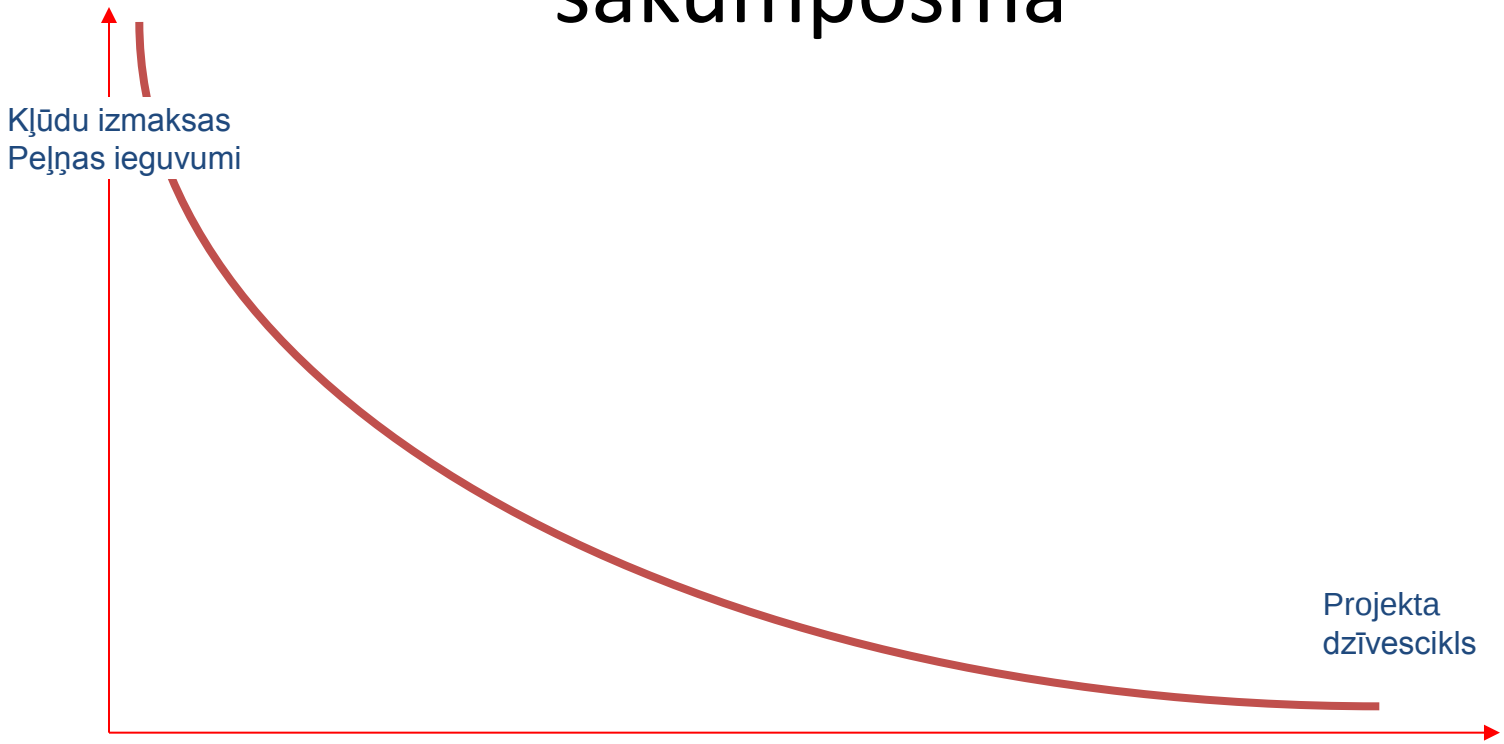
Assembly and Construction of a Starter Battery



Varta starter batteries are rechargeable lead-acid batteries. The Varta SILVER dynamic combines long service life with high reliability and power.

VARTA
BY JOHNSON CONTROLS

Projekta “liktenis” izšķiras jau sākumposmā



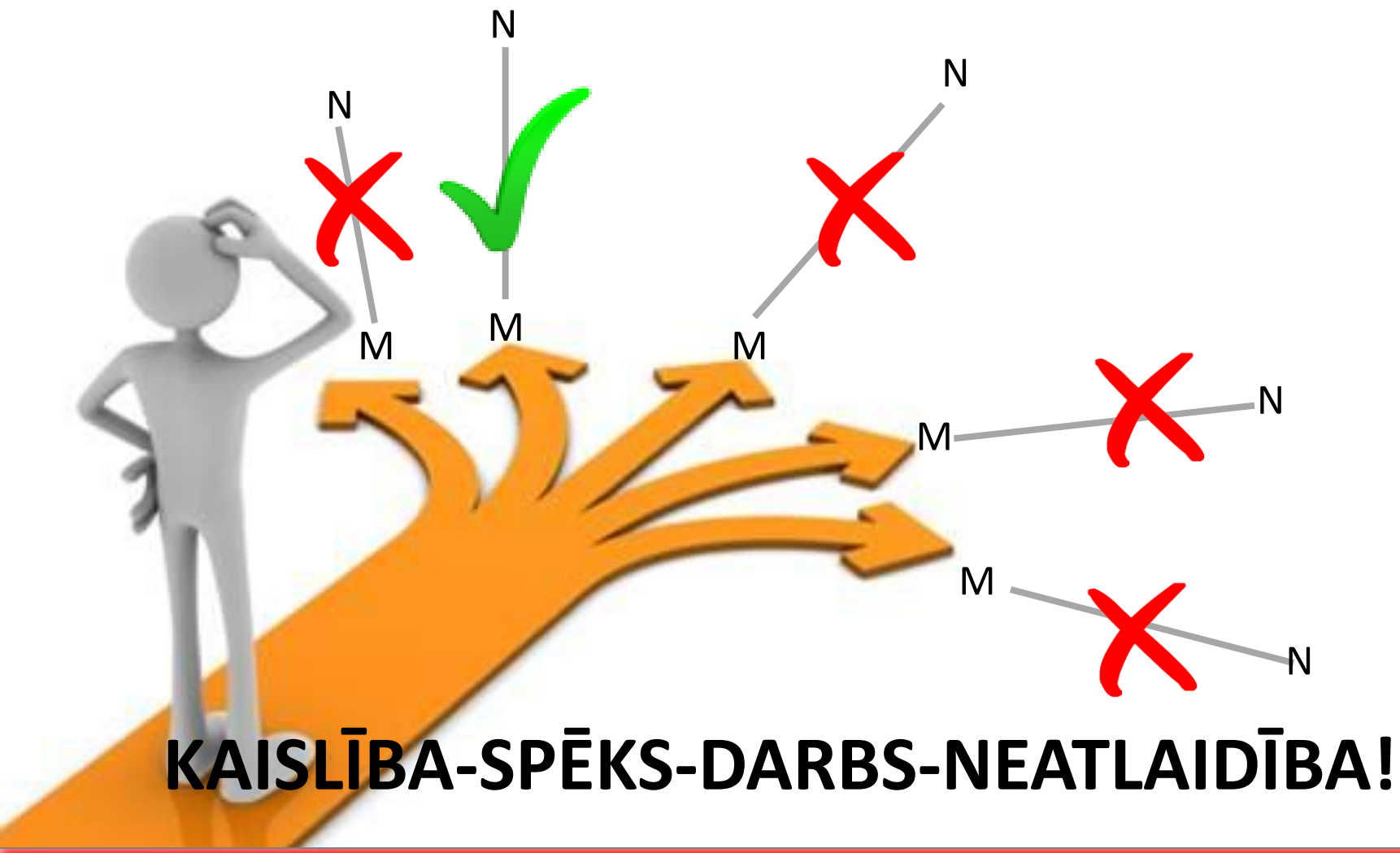
Vērtēšanas princips 0-1

Rīcību var uzlabot, tikai samazinot kļūdu!

0 – kļūda ar nepieņemamām sekām

1 – kļūda ar pieņemamām sekām

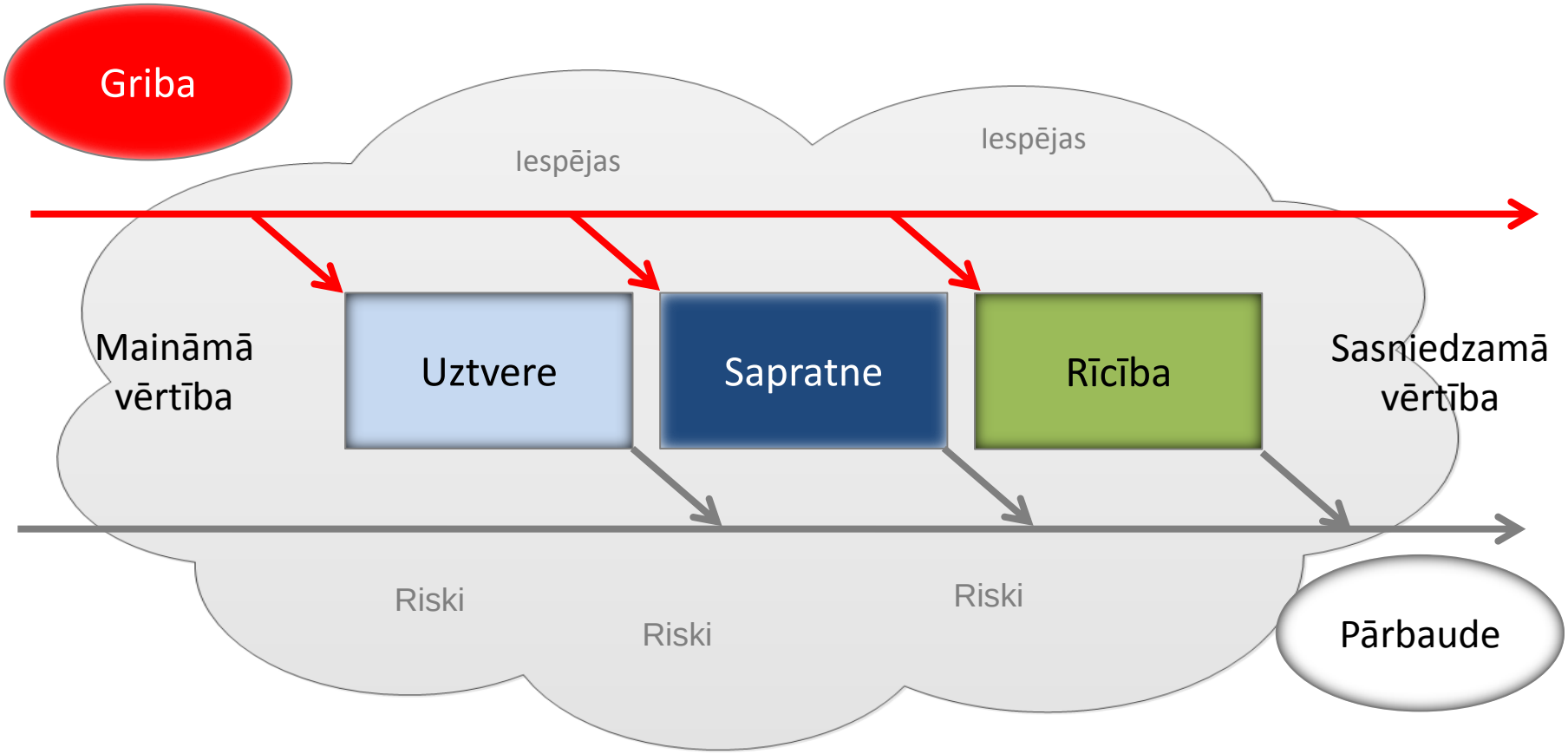
Kas virza pa vērtību maiņu ceļu?



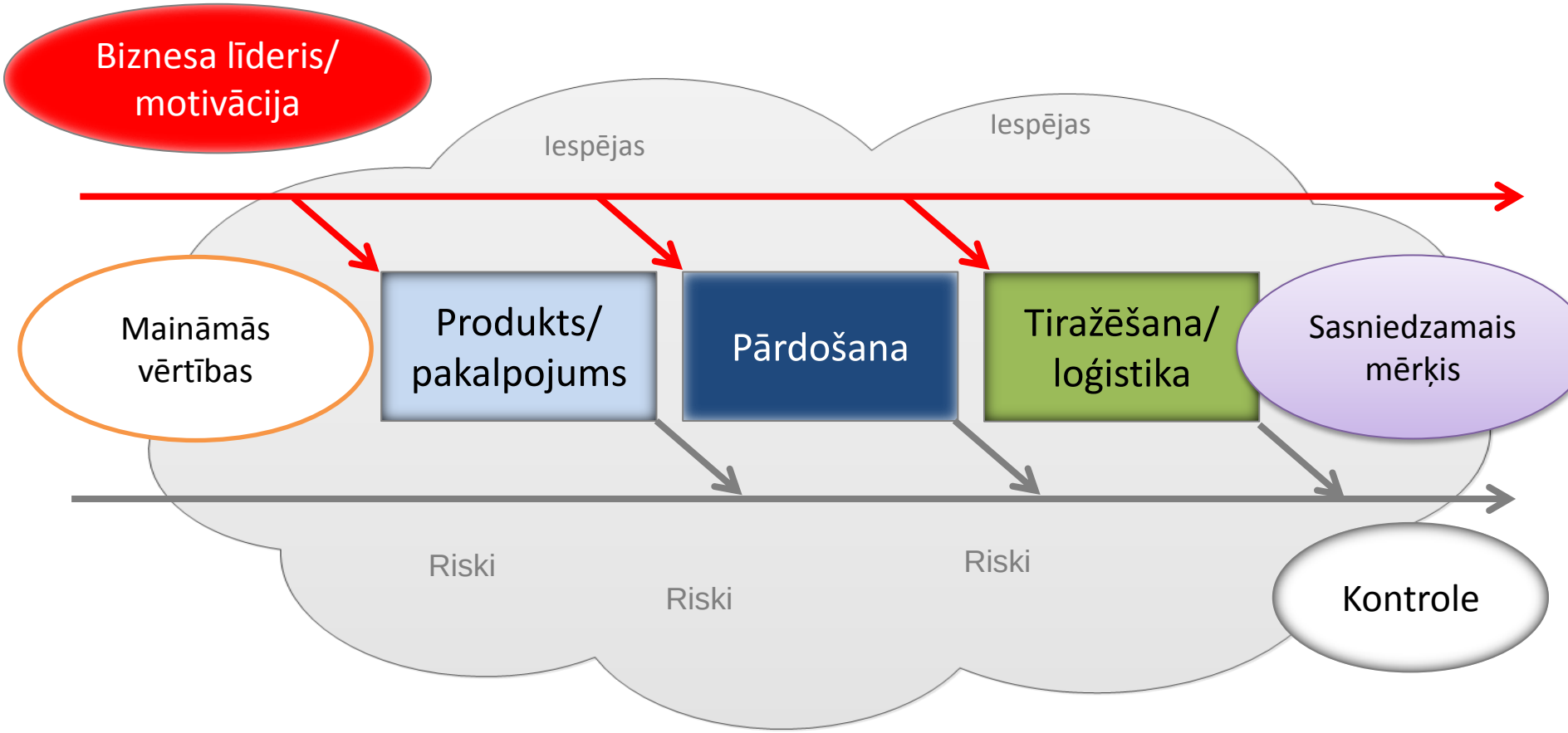
KAISLĪBA-SPĒKS-DARBS-NEATLAIDĪBA!

Griba

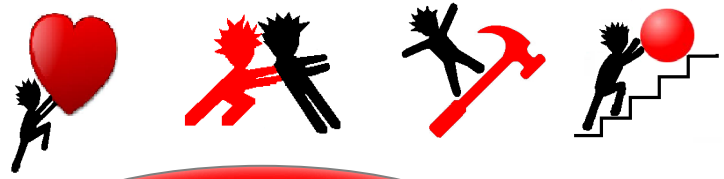
Vai ir spēja realizēt iespējas?

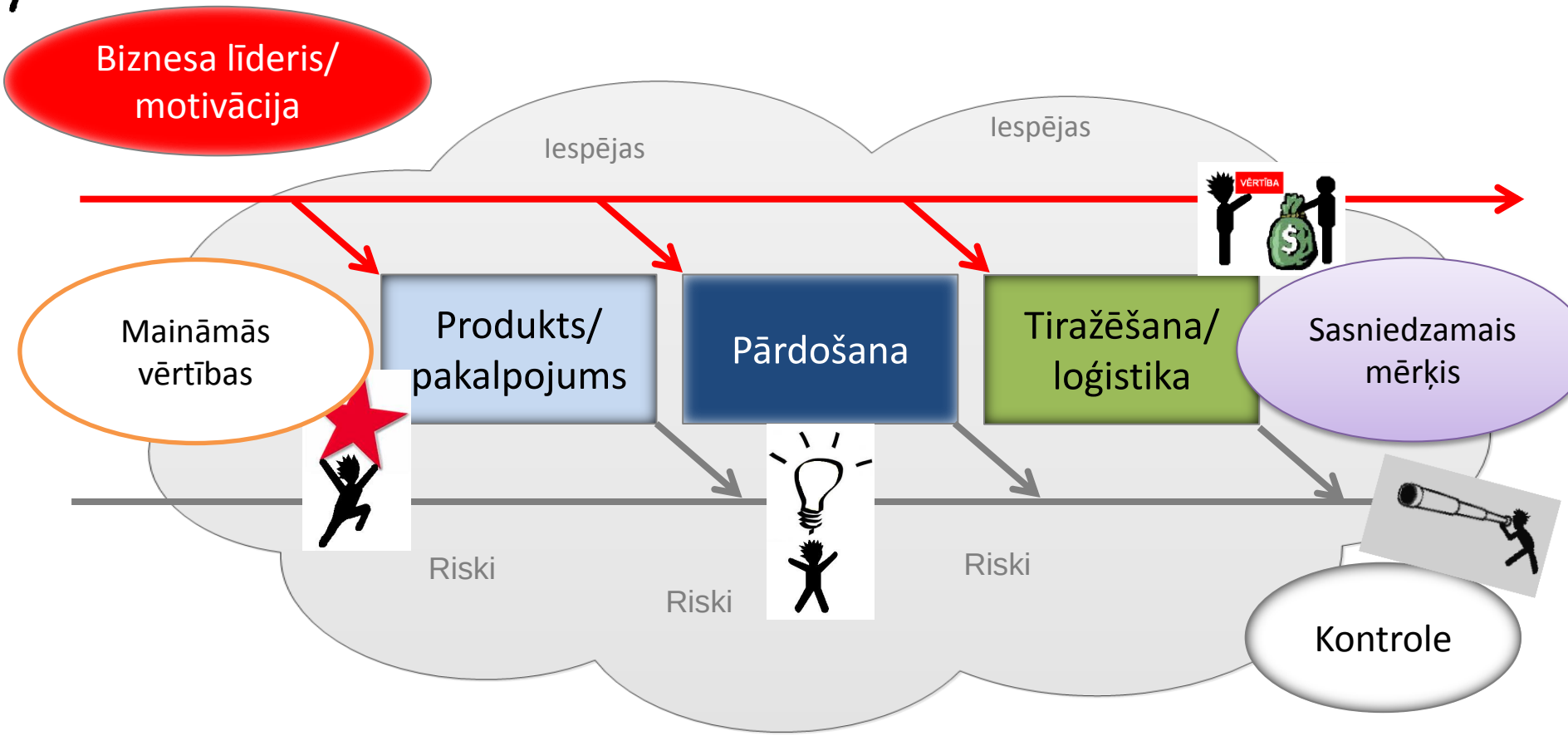


Vai ir spēja realizēt iespējas?



Vai ir spēja realizēt iespējas?



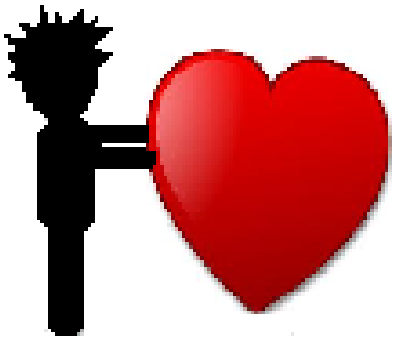


Cilvēki, kas piegādā saviem klientiem viņu iekārotās vērtības lielos apjomos, ir miljonāri*.

* 500 miljonāru pētījums ASV

Dari to dēļ MĪLESTĪBAS

Nevis dēļ NAUDAS



Es būtu gatavs kādam samaksāt, lai varētu darīt to, ko es daru.

Carol Coletta

Radio producer, Smart City

KAISLĪBA

Mani vada mana **kaislība**

Freeman Thomas

Car designer, Daimler Chrysler