



Finansē
Eiropas Savienība



VADLĪNIJAS “KĀ SAGATAVOT UN ĪSTENOT SEMINĀRUS” (METODISKIE MATERIĀLI)



2022

Projekta nosaukums “ Signāls biznesa uzsākšanai“

Projekta numurs: ENI-LLB-2-334

Vadlīnijas “Kā sagatavot un īstenot seminārus” (metodiskie materiāli)

2022

Saturs

KOPSAVILKUMS	3
1. UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES VEICINĀŠANAI PAREDZĒTO PASĀKUMU RĪKOŠANAS METODOLOĢIJA	3
1.1. Pasākumu metodoloģijas izmantošana un ekspertu piesaistīšana apmācību nodrošināšanai.....	6
2. MĒRĶAUDITORIJAS SPECIFIKA	10
3. 1. SEMINĀRS “ESI IEDVESMOTS UN DROSMĪGS!”	13
3.1. Vispārējais semināra “Esi iedvesmots un drosmīgs!” apraksts.....	13
3.2. Semināra “Esi iedvesmots un drosmīgs!” organizēšana	15
3.3. Pēc pasākuma veicamās darbības	29
4. OTRAIS SEMINĀRS “ATKLĀJ SEVI UZŅĒMĒJDARBĪBĀ!”	29
4.1. Vispārējais semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” apraksts	29
4.2. Semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” organizēšana.....	31
4.3. Semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” norise	36
4.4. Pēc pasākuma veicamās darbības.....	37
5. KOPSAVILKUMS	37
6. PIELIKUMI	38

KOPSAVILKUMS

Galīgā projekta vadlīniju “Kā sagatavot un īstenot seminārus” mērķis ir nodrošināt metodisko un mācību materiālu visām ieinteresētajām pusēm, kas Latvijā un Lietuvā plāno organizēt seminārus pirmspensijas vecuma cilvēkiem, lai iesaistītu viņus uzņēmējdarbības aktivitātēs.

Vadlīnijās ir iekļautas šādas nodaļas: dažāda veida pasākumu, kuru mērķis ir uzņēmējdarbības aktivitāšu veicināšanu, rīkošanas metodoloģija, mērķauditorijas profila noteikšana, kā arī divas nodaļas, kurās izklāstīti divi semināru veidi, kurus ieteicams izmantot darbā ar pirmspensijas vecuma cilvēkiem, proti, 1. seminārs ar nosaukumu “Esi iedvesmots un drosmīgs!”, savukārt

2. seminārs – “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā”.

Šajās nodaļās ir aprakstīta semināru koncepcija, izskaidroti tās interaktīvās integrācijas pieejas izmantošanas sasniegumi un ieguvumi, izklāstīti vairāku semināru cikla sagatavošanas un norises principi, noteikumi un instrukcijas, ņemot vērā pieredzi, kas gūta, rīkojot šāda veida pasākumus projekta “Signāls biznesa uzsākšanai” (“BeLL to Start Business”) īstenošanas laikā. Katrā no šīm divām nodaļām ir iekļauta sadaļa “Organizē semināru pats”, kurā sniegts projekta īstenošanas laikā veicamo aktivitāšu izklāsts, konkrēti norādījumi un nepieciešamie pielikumi, lai attiecīgās ieinteresētās puses varētu tos izmantot turpmākā darbā.

1. UZŅĒMĒJDARBĪBAS AKTIVITĀTES VEICINĀŠANAI PAREDZĒTO PASĀKUMU RĪKOŠANAS METODOLOĢIJA

Pirmspensijas vecuma cilvēkiem paredzēto pasākumu rīkošanas un uzņēmējdarbības aktivitātes veicināšanas metodoloģija ir balstīta uz pieaugušo mācīšanas metodi, ko raksturo principu, procedūru un stratēģiju kopums, kas jāīsteno pasākumu organizatoriem, lai sasniegtu vēlamos rezultātus. Šos principus un procedūras daļēji nosaka mācāmās vielas būtība, daļēji arī mūsu uzskati un teorija par to, kā mācās pirmspensijas vecuma cilvēki.

Mācību norise attiecībā uz tādiem tematiem, kā labāk izprast uzņēmējdarbību un uzlabot uzņēmējdarbībai nepieciešamās prasmes, tika izvēlēta, ņemot vērā mācību metodes, kas tiek izmantotas zināšanu un informācijas apguves nodrošināšanai citām mērķgrupām, un jo īpaši sistemātiskās apguves metodi.

Tiek izdalītas divas metodoloģiskās pieejas mācīšanās veicināšanai:

- konstruktīvā;

➤ instruējošā.

Konstruktīvās pieejas pamatā ir didaktiska nostāja, un tās ietvaros tiek uzskatīts, ka mērķa grupas pārstāvjiem zināšanas galvenokārt ir jāiegūst pašu rīcības rezultātā. Šī pieeja, kuras pamatā ir cilvēka mācīšanās būtība, nosaka, ka katram indivīdam jāveido sava izpratne par uzņēmējdarbības procesu, ņemot vērā viņa pieredzi, rīcību un pārdomas, nevis ņemot vērā iepriekš sagatavotu informāciju un konkrētas prasmes, ko nodrošina lektors, mentors un mācību grāmata. Izmantojot konstruktīvisma pieejas, kurās tiek nodrošināti minimāli norādījumi apguves procesa laikā, ir nepieciešams, lai pasākumu dalībnieki būtu pašmotivēti, spējīgi domāt un spriest, kā arī lai viņiem būtu labas patstāvīgas mācīšanās prasmes.

No vienas puses, pasākumi, kuros pieaugušie tiek iesaistīti praktiskos atklājumos, problēmu risināšanā, induktīvajā domāšanā un spriešanā, ļoti labi veicina izpratnes veidošanos. Taču pasākumu organizatoriem ir arī jāapzinās, ka semināru norise var būt veiksmīga tikai tādā gadījumā, ja jaunā informācija ir veiksmīgi sasaistīta ar mērķa grupas iepriekš iegūtām zināšanām un pieredzi.

No otras puses, viedoklim, ka mācīšanās procesa sekmīgu norisi ievērojami uzlabo kopīga sociālā mijiedarbība un komunikācija, citiem vārdiem sakot, savstarpējās diskusijas mērķa grupas dalībnieku starpā, atgriezeniskā saite un ideju apmaiņa, ir spēcīga ietekme uz apmācību norisi.

Nav šaubu, ka projekta organizētāji un arī attiecīgās ieinteresētās puses ir viegli pārņēmušas konstruktīvisma pieejas

jēdzienu tā dažādākajos veidos, kas ir vērsti uz izglītojamo (piemēram, procesa rakstīšanā, mācībās, kas balstītas uz problēmrisinājumu, pētniecības pieejā un atklāšanas metodē).

Konstruktīvisma ietekmē ir radies jauns terminu kopums – “zināšanu veidošana”, “izglītojamo kopiena”, “mācīšanās darot”, “procesu pieeja”, “pieredzē balstīta mācīšanās”. Turklāt mērķa grupas dalībniekiem piedaloties projekta pasākumos, tiek sniegts atbalsts, kas iekļauj norādes un padomus, un tas tiek dēvēts par tā saucamo izglītošanās balstu.

Atslēgvārdi saistībā ar rīkotajiem pasākumiem un uzņēmējdarbības aktivitāšu veicināšanu ir “autentisks”, “jēgpilns” un “attīstībai atbilstošs”. Nodarbību, kas ir veidotas izmantojot konstruktīvisma pieeju, raksturīgie mērķi ir palīdzēt mērķa grupas dalībniekiem kļūt zinātkāriem, atjautīgiem un vērstiem uz atgriezeniskās saites nodrošināšanu, kā arī iedrošināt dalībniekus uzņemties iniciatīvu, domāt, spriest un būt pārliecinātiem, lai veiktu nepieciešamos izpētes darbus un apmainītos savā starpā ar idejām.

Konstruktīvisma metodoloģija balstās uz viedokļu izteikšanu un tajā tiek dota priekšroka mācību metodēm, kurās galvenā uzmanība ir pievērsta tam, lai pasākumu rīkotājiem būtu aktīva un galvenā loma informācijas apguves nodrošināšanā un jēdzienu un prasmju attīstīšanā, mijiedarbojoties ar sociālo un fizisko vidi. Organizētāju/moderatoru loma ir būt par komunikācijas veicinātāju un atbalsta sniedzēju, nevis pasniedzēju. Nodarbībās, kuras ir veidotas, ņemot vērā konstruktīvisma metodoloģiju, liels uzsvars ir likts uz sociālās mijiedarbības,

valodas un komunikācijas aspektu. Tāpēc liela uzmanība tiek pievērsta grupas aktivitāšu, diskusiju un sadarbības apguves veicināšanai. Konstruktīvisms balstās uz visaptverošu pieņēmumu, ka mērķa grupas dalībnieki ir pašmotivētas un pašregulējošas būtnes, kas apgūs izpratni par uzņēmējdarbību, kā arī plānošanas un problēmu risināšanas prasmes, tostarp ikdienā komunicēs par vecumam atbilstošām, nozīmīgām darbībām.

Ņemot vērā novērojumus, ka mācīšanās patiešām notiek, izmantojot tādus resursus kā mācību grāmatas, piemēru analizēšana, gadījumu izpēti, modeļus, diagrammas, tomēr jāņem vērā, ka mācīšanās process ietver arī "saskarsmi ar cilvēku, kurš apkopo un nodrošina jaunu zināšanu un prasmju nodošanu izglītojamajiem, lai viņi varētu to visu apgūt un nostiprināt". Organizētāju uzvedības aktivitātes nozīme personīgo zināšanu apgūvē, aizmirstot kognitīvās aktivitātes nozīmīgo lomu. Kognitīvās aktivitātes veicināšana ir pilnībā iespējama ar tiešo mācīšanu, izmantojot verbālu komunikāciju un vizuālos mācību līdzekļus.

Metodoloģijā sniegtajā **pedagoga (organizētāja) lomās** izklāstā paskaidrojums tiek definēta kā izpratnes nodrošināšana citiem. Iespējams, ka precīza skaidrojuma nodrošināšana mērķa grupas dalībnieku grupai palīdz samazināt atšķirību starp līdzšinējām un apgūstamajām zināšanām par uzņēmējdarbību, un tādējādi tiek samazināts nepareizu priekšstatu vai grūtību rašanās potenciāls.

Vairāki pieaugušo izglītības (tostarp sudraba ekonomikas) eksperti

iepazīstināja ar zināšanu un prasmju apguves trīs posmu modeli, proti:

- ▶ 1. posms – sākotnējo zināšanu apguve;
- ▶ 2. posms – padziļinātas zināšanas;
- ▶ 3. posms – ekspertzināšanas.

Sākotnējo zināšanu apguvei vislabāk var noderēt tieša mācīšana vai apmācība, savukārt padziļinātai zināšanu apguvei, kas rezultējas ekspertzināšanu ieguvē, vislabāko vērtību var sniegt konstruktīvisma pieeja ar mentoru un ekspertu līdzdalību.

Ir skaidrs, ka, izmantojot pasākumiem atbilstīgu metodoloģiju, kas stingri pamatojas uz konstruktīvisma principiem, nekādā veidā nevar garantēt, ka visi mērķa grupas dalībnieki, kas piedalās pasākumā, uzkrās identiskas zināšanas par konkrēto uzņēmējdarbības gadījumu. Katrs mērķa grupas dalībnieks var veidot gan pareizus, gan nepareizus priekšstatus.

Tas, cik labi organizators/moderators izprot jauno informāciju (un dod lietderīgu ieguldījumu mērķa grupas dalībnieku grupas darbā), lielā mērā ir atkarīgs no viņa vai viņas iepriekšējām zināšanām un pieredzes uzņēmējdarbībā; un šie divi priekšnoteikumi ievērojami atšķiras atkarībā no partnera pārstāvja. Tāpēc ir radies apgalvojums, ka "viena veida apmācības nav piemērotas visiem", un šāds apgalvojums ir spēkā neatkarīgi no tā, vai tā ir uz izglītojamo vērsta darbība vai tieša apmācība.

Pretēji konstruktīvisma piekritēju viedokļiem par pasākuma norisi, balstoties uz gadījumu izpēti, instruējošās metodes piekritēji uzskata, ka tieša mācīšana var būt ļoti efektīva.

Instruējošā pieeja, kuras pamatā ir stingra pārlicība par tiešas un precīzi formulētas mācīšanās vērtību un efektivitāti, jo īpaši, lai sasniegtu noteiktus mērķus uzņēmējdarbības aktivitātēs.

Tiešas (jeb precīzi formulētas)

mācīšanas un pasākumu plānošanas vispārējo modeli veido seši elementi:

- skaidrs materiāla izklāsts (uzņēmējdarbības gadījumi; uzņēmējdarbības piemēri; uzņēmējdarbības stāsti u. c.);
- no pasniedzēju puses nodrošināta izpratne par materiālu;
- patstāvīgs darbs;
- neatkarīga atgriezeniskā saite no vienas mērķa auditorijas dalībnieku grupas otrai;
- tūlītēji labojumi un atgriezeniskā saite;
- atsauksmes, komentāri, ekspertu viedokļi.

1.1. Pasākumu metodoloģijas izmantošana un ekspertu piesaistīšana apmācību nodrošināšanai

Šīs pieejas mērķis, tāpat kā citu tiešās mācīšanas veidu gadījumā, ir panākt ļoti augstu mērķa grupas dalībnieku uzmanības, iesaistīšanās un aktīvas līdzdalības līmeni, sasniedzot augstu atbildētības līmeni uz uzņēmējdarbības ekspertu jautājumiem un pamudinājumiem. Eksperts var atklāt pasākumu ar informācijas izklāstu, izmantojot skaidrojošu vai didaktisku pieeju, bet pēc tam no mērķa grupas dalībniekiem tiek sagaidīts, ka viņi iesaistīsies dialogā un izteiks savas idejas, paudīs savu viedokli, uzdos

jautājumus un izskaidros citiem savas domas.

Mācību vielas apguve šajā gadījumā netiek panākta, izmantojot vienkāršotu formulu, proti, mini lekciju semināru dalībniekiem, kam seko “treniņš un prakse”, vai sagaidot, ka lektori paši mācīsies no uzņēmējdarbības piemēriem vai citiem materiāliem. Mācīšanās process notiek, jo pasākuma runātāji ir kognitīvi iesaistīti attiecīgās informācijas apstrādē un izmantošanā, izsakot to saviem vārdiem un saņemot atgriezenisko saiti.

Neatkarīgi no izmantotā tiešās mācīšanas veida semināra lektoram ir nepieciešams prasmju un iemaņu kopums, kas aptver:

- satura un pasniegšanas metodes plānošana (tostarp atbilstoša audiovizuālā aprīkojuma un IKT izmantošana);
- efektīva atvēlētā laika plānošana;
- satura izklāsts interesantā un motivējošā veidā;
- spēja izskaidrot un parādīt saprotamā veidā;
- zinātība par to, kad un kā detalizētāk izskaidrot galvenos punktus;
- piemērotu jautājumu uzdošana, lai pievērstu mērķa grupas dalībnieku uzmanību, sekmētu viņu domāšanu un pārbaudītu izpratni;
- tikšana galā ar mērķa grupas dalībnieku uzdotajiem jautājumiem;
- mērķa grupas dalībnieku iesaistīšanās novērtēšana;
- atgriezeniskās saites sniegšana mērķa grupas dalībniekiem.

Tiešās mācīšanas efektivitāti ietekmē daudzi faktori, tostarp lektora runas skaidrība, harisma un motivējošās

prasmes, veids, kādā materiāls ir apkopots un pasniegts, nodarbībai veltītais ilgums, mērķa grupas dalībnieku iesaistes apmērs, tas, cik labi saturs ir saistīts ar mērķa grupas dalībnieku iepriekšējām zināšanām un pieredzi, kā arī patiesā interese par tematu un tā nozīmīgums.

Īsas lekcijas un informatīvas

prezentācijas ir izmantojamas mācīšanas metodes, ja galvenais mērķis ir sniegt pamata informāciju projekta mērķa grupas dalībniekiem. Šādos gadījumos mērķa grupas dalībniekiem ir nepieciešamās mācīšanās prasmes, motivācija, uzmanības noturība un atbilstīga pašpārvaldība, lai varētu izmantot šīs pieejas nodrošinātās priekšrocības.

Sasniedzamie mērķi, izmantojot mērķa grupas dalībnieku apmācību procesā īsas lekcijas, ir šādi:

- iepazīstināt ar jaunu tematu, sniegt tā pārskatu, izraisīt interesi un rosināt uzdot jautājumus, kurus vēlāk var aplūkot un strādāt ar tiem, izmantojot dažādas metodes;
- sniegt jaunāko informāciju, kas nav viegli pieejama citos plašsaziņas līdzekļos;
- ātri, kodolīgi un integrēti sniegt informāciju, kuras izpētei un atklāšanai mērķa grupas dalībniekiem citādi būtu nepieciešams daudz laika;
- nodrošināt iespēju pārskatīt un atkārtot kursa materiālu.

Vairāki uzņēmējdarbības eksperti uzskata, ka efektīvi un aizrautīgi pasniegtas īsās lekcijas var rosināt interesi, mudināt pasākumu dalībnieku domāt un uzdot jautājumus, kurus viņi

vēlēsies turpināt izskatīt mācību procesa laikā.

Ierobežojumi attiecībā uz īso lekciju metodes izmantošanu:

- Prezentācijas var būt pārāk garas, tādējādi pārsniedzot pat ieinteresēto personu uzmanības noturēšanas laiku.
- Informācijas pārbagātība.
- Netiek ņemta vērā mērķa grupas dalībnieku līdzšinējā pieredze un katra dalībnieka motivācija.
- Nav iespējams zināt, vai katrs semināra dalībnieks ir izpratis materiālu.
- Vairākiem mērķa grupas dalībniekiem trūkst pārliecības uzdot vai ierosināt jautājumus lielā grupā.
- Daudzi runātāji, eksperti un uzņēmumu īpašnieki nav īpaši aizrautīgi runātāji un harismātiski prezentētāji.

Mācību metodes, kas raksturotas kā uz mācīšanos vērstas metodes, atbilst konstruktīvisma teorijas pamatnostādņēm par mācīšanos, lai gan dažas no šīm metodēm tika izmantotas ilgi pirms konstruktīvisms parādās kā patstāvīga teorija. Uz mācīšanos vērstām pieejām to veidotāji ir devuši konkrētus nosaukumus – uz rīcību balstīta mācīšanās, mācīšanās veicot atklājumus; pētnieciskā pieeja; uz problēmu risināšanu balstīta mācīšanās; uz projektiem balstīta mācīšanās; situētā mācīšanās. Turpmāk izklāstīto metožu nelielās atšķirības parasti ir saistītas ar to, cik daudz semināru laikā pasākumu organizatori nodrošina vadlīnijas un struktūru, un ar to, cik liela autonomija tiek prasīta no mērķa grupas

dalībniekiem. Vairumam metožu ir šādi pamatprincipi:

- Pasākumu dalībniekiem aktīvi jāiesaistās mācību procesā un jābūt motivētiem.
- Tematiem, jautājumiem vai subjektiem jābūt interesantiem, būtiskiem un motivējošiem.
- Kad vien iespējams, mācību pieredzei jānotiek reālās dzīves situācijās, kurās attiecīgās zināšanas un prasmes patiešām būs nepieciešamas un izmantojamas (**situētā mācīšanās**).

Tipiska organizēta atklājumos balstīta mācību sesija (**situētā mācīšanās**) notiek šādā formātā:

- Tiek noteikts temats vai uzdots jautājums.
- Organizators/moderators un runātājs kopīgi strādā, lai rastu idejas, kā izpētīt tematu, situāciju, uzņēmējdarbības gadījumu u. c.
- Mērķa grupas dalībnieki strādā individuāli vai mazās grupās, lai iegūtu un interpretētu datus/analīzi/ situācijas apstākļus.
- Tiek izdarīti slēdzieni un provizoriski secinājumi, kuri savukārt tiek sadalīti starp grupām un vajadzības gadījumā tajos tiek veiktas izmaiņas.
- Eksperti, runātāji vai moderators apzina visus nepareizos priekšstatus un sniedz nepieciešamos precizējumus, kā arī apkopo secinājumus.

Atklājumos balstītas mācību sesijas (**situētā mācīšanās**) **priekšrocības**:

- Mērķa grupas dalībnieki aktīvi iesaistās mācību procesā, un temati ir motivējoši.

- Atklājumu kontekstā izmantotās darbības bieži vien ir daudz nozīmīgākas nekā uzņēmējdarbības gadījuma izpēte.
- Semināru dalībnieki apgūst pētnieciskās un refleksijas prasmes, kuras var vispārināt un pielietot citos kontekstos.
- Konteksta ietvaros tiek apgūtas jaunas uzņēmējdarbības prasmes un uzņēmējdarbības stratēģijas.
- Šī pieeja balstās uz mērķa grupas dalībnieku līdzšinējām zināšanām un pieredzi.
- Mācību laikā tiek veicināta patstāvība.
- Tiek apgalvots (bet nav pārlicinoši pierādīts), ka mērķa grupas dalībnieki biežāk atceras jēdzienus un informāciju, ja tos atklāj paši.
- Tiek uzlabotas prasmes strādāt grupā.

Atklājumos balstītas mācību sesijas (**situētā mācīšanās**) **trūkumi**:

- Atklāšana var būt ļoti laikietilpīga metode, jo informācijas apguve bieži vien aizņem daudz vairāk laika nekā tiešā mācību procesā.
- Atklāšanas metodēm bieži vien ir nepieciešama resursiem bagāta mācību vide.
- Efektīva mācīšanās ar atklāšanas metodes starpniecību parasti ir atkarīga no tā, vai pasākumu dalībniekiem ir atbilstošas patstāvīgas mācīšanās prasmes un pašpārvaldība.
- Mērķa grupas dalībnieki var iemācīties salīdzinoši maz no kopējās atklāšanas darbību vērtības, ja viņiem trūkst atbilstošas zināšanu bāzes, lai precīzi interpretētu savus atklājumus.

- Lai gan mērķa grupas dalībnieki aktīvi iesaistās, viņi joprojām var nesaprast vai neatpazīt pamatjēdzienu, noteikumu vai principu; citiem vārdiem sakot, “aktivitāte” ne vienmēr ir vienāda ar “padziļinātu mācīšanos”.
- Eksperti, lektori un moderatori var nespēt efektīvi uzraudzīt darbību, tāpēc nespēj sniegt individuālu iedrošinājumu un norādījumus (izglītošanās balstu), kas bieži vien ir nepieciešami izglītojamajiem.

Problēmrisinājumus balstītas mācības (problem-based-learning – PBL) dažkārt precīzāk dēvē par “jautājumus balstītu” mācīšanos, jo daudzi no tematiem, kas tiek izmantoti mācību procesā, nav kvalificējami kā īstas “problēmas”. Pēdējos gados šī metode ir ieguvusi popularitāti kā ļoti piemērota pieaugušo izglītībai (tostarp “sudraba ekonomikas” pārstāvjiem) un jo īpaši **uzņēmējdarbības aktivitātes veicināšanai**.

Mācīšanās, risinot problēmas, var būt daudz efektīvāka nekā tradicionālās didaktiskās mācīšanās metodes, lai nodrošinātu pasākuma dalībniekam nākotnē noderīgu zināšanu kopumu.

Projektos balstītas mācīšanās **priekšrocības:**

- Metode ir orientēta uz reālo pasauli un veicina jēgpilnu mācīšanos.
- Uzņēmējdarbības gadījumi ietver jaunu informāciju, kas papildina mērķa grupas dalībnieku līdzšinējo pieredzi un iepriekšējās zināšanas.
- Mērķa grupas dalībnieki apgūst vērtīgus procesus un prasmes datu vākšanā un analizē, kā arī

izmantošanai konkrētos gadījumos vai situācijās.

- Mērķa grupas dalībnieki paši ir atbildīgi par mācīšanos, tādējādi pieaug pašvadība un motivācija.
- Mācību process veicina dažādu saziņas un reprezentācijas veidu izmantošanu.
- Šī pieeja veicina domāšanu augstākā līmenī, tostarp arī faktu apguvi.
- Šī pieeja attīsta padziļinātas zināšanas par uzņēmējdarbības procesiem.
- Šī pieeja uzlabo arī prasmes strādāt komandā un mācīties sadarbojoties.

Grūtības, ar kurām saskaras, izmantojot projektos balstītu mācīšanos:

- Daļai mērķa grupas dalībnieku trūkst atbilstošu prasmju informācijas izpētei un apkopošanai.
- Daļa mērķa grupas dalībnieku var radīt iespaidu, ka viņi produktīvi iesaistās darbā, taču patiesībā viņu ieguldījums un sniegums mācību procesā var būt ļoti minimāls. Šī iemesla dēļ organizatori galveno uzmanību pievērš tam, lai izveidotu precīzas fokusa grupas, kas ir iesaistītas projektos balstītas mācīšanās procesā.
- Ja uz projektiem balstītā mācīšanās ietver plakātu, modeļu, diagrammu, ierakstu, fotogrāfiju un rakstveida ziņojumu izgatavošanu, pastāv risks, ka tas viss patiesībā ir skatlogs, kas slēpj diezgan seklu izpēti un vāju izpratni par tematu.
- Ja dažādi temata aspekti tiek uzticēti pētīt atšķirīgiem grupas locekļiem, pastāv risks, ka daļa no

grupas locekļiem nekad neiegūs vispārēju izpratni par visu tematu.

Izstrādātās vadlīnijas “Kā sagatavot un īstenot seminārus” apvieno vairākas mūsdienīgas pieejas, ko izmanto pieaugušo, tostarp pirmspensijas vecuma cilvēku apmācībā. Dokuments

tika sagatavots pēc tā pamatversijas pārbaudes, ņemot vērā mērķauditorijas īpatnības. Tajā pašā laikā, strādājot ar to, ieinteresētās personas var pievērsties kādai konkrētai iepriekš minētai metodei, ņemot vērā pasākuma mērķi un dalībnieku intereses un zināšanas.

2. MĒRĶAUDITORIJAS SPECIFIKA

Galvenā mērķauditorija, kurai tiek sagatavoti un vadīti semināri, ir pirmspensijas vecuma personas Latvijā un Lietuvā, kuras apsver iespēju uzsākt vai attīstīt savu uzņēmējdarbību. Mērķa grupa var būt Nodarbinātības valsts aģentūrā reģistrēti bezdarbnieki un pagaidu bezdarbnieki, kuri ir pametuši iepriekšējo darbu un apsver iespēju uzsākt savu uzņēmējdarbību. Mērķa grupā ir arī cilvēki, kuriem ir pastāvīgs vai pagaidu darbs, bet kuri vēlas uzsākt savu uzņēmējdarbību, lai gūtu papildu

ienākumus pensijai vai īstenotu savas biznesa idejas.

Latvijā un Lietuvā pirmspensijas vecuma personas ir vīrieši un sievietes vecumā no 55 līdz 64 gadiem. Pārrobežu sadarbības valstīs turpinās pakāpeniska pensionēšanās vecuma paaugstināšana. Turpmāk tekstā ir ievietota tabula Nr. 1., kurā ir parādīta vīriešu un sieviešu pensionēšanās vecuma izmaiņu dinamika piecu gadu laikā pa valstīm.

Valsts	Dzimums	2018	2019	2020	2021	2022
Latvija	Vīrieši	63 gadi 3 mēneši	63 gadi 6 mēneši	63 gadi 9 mēneši	64 gadi	64 gadi 3 mēneši
	Sievietes	63 gadi 3 mēneši	63 gadi 6 mēneši	63 gadi 9 mēneši	64 gadi	64 gadi 3 mēneši
Lietuva	Vīrieši	63 gadi 8 mēneši	63 gadi 10 mēneši	64 gadi	64 gadi 2 mēneši	64 gadi 4 mēneši
	Sievietes	62 gadi 4 mēneši	62 gadi 8 mēneši	63 gadi	63 gadi 4 mēneši	63 gadi 8 mēneši

Tabula Nr. 1. Vīriešu un sieviešu pensionēšanās vecuma izmaiņu dinamika Latvijā un Lietuvā

Latvijā pensionēšanās vecuma paaugstināšana līdz 65 gadiem vīriešiem un sievietēm turpināsies līdz 2025. gadam, bet Lietuvā līdz 2026. gadam.

Bezdarbnieku īpatsvars starp pārrobežu sadarbības valstu (Latvijas un Lietuvas) iedzīvotājiem pirmspensijas vecumā ir nedaudz lielāks nekā citās vecuma grupās un vidēji ir aptuveni 6% no kopējā iedzīvotāju skaita šajā vecuma grupā. Tomēr, piesaistot ne tikai bezdarbniekus, bet arī nodarbinātos iedzīvotājus piedalīties ieinteresēto pušu rīkotajos semināros, varēs panākt maksimālu sinerģisku efektu.

Bieži vien pirmspensijas vecuma darbiniekus darba devēji uzskata par pretendentiem uz atlaišanu sakarā ar pensijas vecuma tuvošanos vai arī paši speciālisti nolemj izbeigt savu profesionālo darbību. Darba devēji ir aizspriedumaini pret pirmspensijas vecuma pretendentiem un nav gatavi ieguldīt naudu un tērēt laiku viņu pārkvalificēšanai un pielāgošanai jaunai darba vietai un darba apstākļiem. Daudzi darba devēji uzskata, ka darbinieks pirmspensijas vecumā nebūs aktīvs, un galvenais mērķis, lai pārietu uz jaunu darbu, ir viņa vēlme atrast mierīgu darbu pirms pensionēšanās. Gados jaunajiem vadītājiem bieži vien ir stereotipi par vecākās paaudzes spējām, tā sauktā diskriminācija vecuma dēļ.

Tajā pašā laikā daudzās profesijās un darbības veidos pirmspensijas vecuma pārstāvji sasniedz visaugstākos rādītājus profesionālajā jomā un izceļas ar augstu kvalifikācijas līmeni. Līdz ar vecumu jebkuras kategorijas darbinieku pieredze, gudrība un precizitāte saskarsmē un darba aktivitātēs kļūst par lielu

priekšrocību. Pieaugušā vecumā pieaug personīgā atbildība par individuāliem un kolektīviem rezultātiem, lēmumi, stratēģijas, darbības un komunikācija ir pārdomāti, reāli un sasniedzami, ir lielāka pārliecība par situāciju un notikumu kontroli, pozitīvu un konstruktīvu attiecību veidošanu, dzīves un darba problēmu risināšanas veidiem.

Mērķa grupas pārstāvjiem visbiežāk nav pietiekamu zināšanu, prasmju un kompetenču, lai uzsāktu savu uzņēmējdarbību, taču viņi izrāda augstu motivāciju un vēlmi mācīties un apgūt uzņēmējdarbības organizēšanas un vadības īpatnības. Tāpēc izglītojošās aktivitātēs ir būtiski svarīgi izmantot psiholoģisko, pedagoģisko un metodisko līdzekļu un paņēmieni kopumu, lai atbalstītu un attīstītu atbilstošus motivācijas stāvokļus mērķa grupas pārstāvjiem, kā arī veidotu nepieciešamo zināšanu un prasmju kopumu, lai viņi varētu uzsākt savu uzņēmējdarbību.

Strādājot ar mērķauditorijas pārstāvjiem, ir nepieciešama īpaša pieeja. Nepieciešams sniegt vispusīgu, reālu izpratni par uzņēmējdarbību, specifiskas zināšanas dažādās uzņēmējdarbības jomās, parādīt to praktiskā pielietojuma iespējas, stiprināt motivāciju, izmantot līdzekļus psiholoģiskās spriedzes mazināšanai, nodrošināt mijiedarbību ar vienaudžiem un pieredzējušiem uzņēmējiem.

Pieredze, kas gūta, organizējot mācības, sniedzot atbalstu un uzraugot uzņēmēju darbību, liecina, ka tieši šī vecuma cilvēku kategorija ir stabilāka attiecībā uz savas uzņēmējdarbības organizēšanu un īstenošanu. Šī mērķa grupa var izmantot arī modernās informācijas un komunikācijas tehnoloģijas, elastīgas

nodarbinātības formas (darbs mājās, ērts darba grafiks), attālinātas piekļuves režīmu.

Pirmspensijas vecuma cilvēki var būt piemērs jauniešiem kā atbildīgi un disciplinēti darbinieki ar lielu profesionālo un dzīves pieredzi, kā piemērs paaudžu nepārtrauktībai un dzīves cikla maiņai, stratēģiju pārdomām un mainīgumam, kā stresa noturības un izturības, augstas pielāgošanās spējas un sabiedriskuma piemērs.

Saskaņā ar Latvijā, Lietuvā un Baltkrievijā veiktās aptaujas rezultātiem starp uzņēmējiem, kuri uzsākuši savu uzņēmējdarbību pirmspensijas vecumā, var secināt, ka perspektīvākais uzņēmējdarbības uzsākšanai ir vecums no 49 līdz 54 gadiem un no 55 līdz 60 gadiem. Piemēram, Latvijā 70% respondentu uzsāka uzņēmējdarbību 55 līdz 60 gadu vecumā. Lietuvā par uzņēmējiem vecumā no 49 līdz 54 gadiem kļuva 60% aptaujas dalībnieku, bet Baltkrievijā 50%.

Neatkarīgi no izglītības līmeņa pirmspensijas vecuma cilvēki var izveidot un attīstīt savu uzņēmumu. Šajā gadījumā augsts izglītības līmenis nav obligāts nosacījums, lai sāktu savu uzņēmējdarbību. Lai gan aptauja pārrobežu sadarbības valstīs atklāja, ka lielākajai daļai respondentu (70%) ir augstākā izglītība.

Veidojot savu uzņēmumu, daudzi uzņēmēji paļaujas uz savu pieredzi un profesionālajām prasmēm. Saskaņā ar aptaujas rezultātiem tika noskaidrots, ka gandrīz 70% respondentu ir uzsākuši uzņēmējdarbību, kas pilnībā vai daļēji saistīta ar viņu iepriekšējo darba pieredzi.

Perspektīvās nozares mērķa grupas uzņēmējdarbības uzsākšanai ir apmācība, tūrisms, amatniecība, sabiedriskā ēdināšana, lauksaimniecība, dārzkopība, sadzīves pakalpojumu sniegšana iedzīvotājiem un citas jomas.

Papildus zināšanām vispārējās vadības, finanšu, grāmatvedības, nodokļu, uzņēmējdarbības plānošanas un mārketinga jomā, izglītības pasākumos ar šo mērķa grupu ir svarīgi ņemt vērā gan psiholoģiskās, gan medicīniski sociālās, organizatoriski vadības un citas pieaugušo un vecāka gadagājuma cilvēku mācību īpatnības – geragogijas (geragogics).

To vidū ir:

- 1) medicīniskā un sociālā – radīt nepieciešamos apstākļus visu profesionālās veselības aspektu, tostarp kognitīvo spēju, saglabāšanai;
- 2) psiholoģiskā – palīdzības organizēšana, lai pārvarētu pirmspensijas perioda krīzi. Šeit ir nepieciešams pārdomāt pasākumus, izvērtēt dominējošo uzvedības modeli, mēģināt iegūt daudzpusīgu dzīves priekšstatu un motivēt turpināt pašattīstīties;
- 3) organizatoriskā – “vieduma teritorijas” veidošanās uzņēmumos un sabiedrībā, kurā pirmspensijas vecuma darbinieki pievērsīsies ne tikai profesionālo, bet arī kultūras tradīciju nodošanai, kas būs pretsvars mūsdienu patēriņa un egocentriska civilizācijai;
- 4) aktīvā – informēt cilvēkus par iespējamām stratēģijām un radīt priekšnoteikumus uzņēmējdarbībai ne tikai pirmspensijas vecumā, bet arī citu vecumu pārstāvjiem.

3. 1. SEMINĀRS “ESI IEDVESMOTS UN DROSMĪGS!”

3.1. Vispārējais semināra “Esi iedvesmots un drosmīgs!” apraksts

1. semināra mērķis ir iepazīstināt mērķa grupas pārstāvjus – pirmspensijas vecuma cilvēkus no Latvijas un Lietuvas – ar informāciju par uzņēmējdarbības attīstību pārrobežu reģionā, ko sniedz cilvēki, kuri uzsākuši uzņēmējdarbību pirmspensijas vecumā, iepazīstināt ar konkrētu uzņēmēju uzņēmējdarbības gadījumiem (veiksmes stāstiem), saskarsme ar tiem, kas uzsākuši uzņēmējdarbību pensijas vecumā, komunikācija ar līdzīgi domājošiem cilvēkiem un tādu prasmju veidošanās kā uzņēmēja domāšana, efektīva komunikācija, problēmu risināšanas un analītiskās prasmes, sistēmiskā domāšana, spēja ģenerēt biznesa ideju un to novērtēt, plānot biznesa attīstību un veidot vispārējās un mārketinga stratēģijas.

Projekta “Signāls biznesa uzsākšanai” (“BeLL to Start Business”) laikā tika īstenoti trīs pirmā veida semināri ar nosaukumu “Esi iedvesmots un drosmīgs!” – pa vienam Latvijā, Lietuvā un Baltkrievijā. Semināros piedalījās vairāk nekā 100 dalībnieki. 1. seminārs sastāv no divām daļām un tā norise ir divas dienas, un semināra ilgums ir 6–7 stundas katru dienu.

Četras līdz sešas ir optimālais komandu skaits, kas var piedalīties spēlē. Vienā spēlē nav ieteicams iesaistīt vairāk nekā sešas komandas.

Attiecībā uz semināra struktūru un saturu ir ieteicams turpmāk tekstā izklāstītais plāns.

1. diena

Pirmajā dienā notiek **šādas sesijas:**

Pirmā sesija sākas ar pasākuma ievadrunu, kurā detalizēti tiek izklāstītas visas divu dienu aktivitātes; tas aizņem aptuveni 10 minūtes.

Ledus laušanas jeb savstarpējās komunikācijas veicināšanas aktivitāte (apmēram 20 min.) ir lielisks veids, kā sākt semināru, ja mērķa grupas pārstāvji iepriekš nav tikušies. Aktivitātes mērķis ir radīt komfortablu atmosfēru un mijiedarbību ar dalībniekiem.

Pasākuma organizators var piedāvāt jebkuru no aktivitātēm, kas ir atbilstīgas semināra dalībniekiem, sākot no visvienkāršākajām un beidzot ar vissarežģītākajām iespējām. Piemēram, jūs varat uzdot katram dalībniekam vispirms pajautāt saviem kaimiņiem, ko viņi labprāt ēd brokastīs un kādu saldējumu viņi labprāt ēd, un pēc tam uzdot to pašu jautājumu citiem pasākuma dalībniekiem. Ar atbilstošu moderatora līdzdalību šī aktivitāte var veicināt aktīvu un plašu komunikāciju starp iesaistītajām personām.

Projekta “Signāls biznesa uzsākšanai” (“BeLL to Start Business”) īstenošanas laikā izstrādāta **kopsavilkuma ziņojuma** “Uzņēmējdarbības mācību grāmata” **prezentācija**. Prezentācijā ir jāatspoguļo mērķa grupas pārstāvju kopīgais

redzējums, tendences, problēmas un iespējas uzņēmējdarbības uzsākšanai un attīstībai pārrobežu sadarbības reģionā, precizējot konkrētās ieinteresētās puses (Latvijas vai Lietuvas) reģiona problēmas.

Prezentācijā jāparāda arī daži konkrēti piemēri, kā pirmspensijas vecuma cilvēki ir uzsākuši un attīstījuši uzņēmējdarbību no projekta īstenošanas laikā apkopotajiem uzņēmējdarbības piemēriem. Prezentāciju apspriež visi 1. semināra dalībnieki.

Otrajā sesijā divi pirmspensijas vecuma pārstāvji, kuri jau ir uzsākuši vai veiksmīgi attīstījuši savu uzņēmējdarbību, dalās pieredzē ar 1. semināra dalībniekiem (veiksmes stāsts) un atbild uz viņu jautājumiem intervijas veidā. Turklāt ir paredzēta vispārēja diskusija par šiem piemēriem no reālās uzņēmējdarbības. Ja ir vēlēšanās, pasākuma organizators var izmantot arī tādu saziņas metodi ar uzņēmējiem kā "Fireside Chat".

Pirmā semināra pirmās dienas **noslēguma sesija** ir ekskursija uz uzņēmumiem, kurus izveidojuši pirmspensijas vecuma cilvēki. Ekskursijas laikā uzņēmējs stāsta par savu uzņēmējdarbību, demonstrē to un piedalās vispārējā diskusijā ar 1. semināra dalībniekiem.

2. diena

Pirmā semināra otrā norises diena ir veltīta uzņēmējdarbības simulācijas spēlei "Spēlē un mācies!".

Lai piedalītos spēlē, semināra dalībnieki tiek sadalīti vairākās komandās atkarībā no kopējā dalībnieku skaita. Ieteicams, lai katrā komandā būtu četri līdz seši

cilvēki, optimālais skaits ir seši cilvēki komandā. Komandu sastāvu, kā arī tās kapteini noteiks izlozes kārtībā.

Katra spēle tiek organizēta pēc komandu metodes, un katru spēli veido ievads un trīs sesijas. Katras sesijas sākumā tiek dots īss mutiski veicams uzdevums. Šajā uzdevumā īsi jāapraksta konkrēta uzņēmējdarbības situācija, nepiedāvājot nekādus risinājumus. Ieteicams apsvērt un dot tādu situāciju, kas atbilst mērķa grupas dalībnieku pieprasījumiem, stilam un uzņēmējdarbības prasmju līmenim.

Pirmajā spēles sesijā dalībnieki saņem uzņēmējdarbības aprakstu, un pēc tam katrā no trim sesijām spēlētāji iepazīstas ar reālo uzņēmējdarbības situāciju, kas spēles gaitā ir jāatrisina. Turklāt spēles dalībniekiem tiek piedāvāti četri scenāriji konkrētās situācijas risināšanai. Katra komanda apspriež piedāvātās iespējas un, ņemot vērā atbilstīgu motivāciju, izvēlas vienu no tām vai vairākas. Komandai ir iespējams arī piedāvāt savu risinājumu attiecīgajai uzņēmējdarbības situācijai.

Pēc diskusijas katra komanda prezentē savus rezultātus (izmantojot plakātus, novadot prezentāciju). Katru spēles sesiju noslēdz vispārēja diskusija par komandu prezentācijām, kurā piedalās pieredzējuši eksperti, kas sniedz komentārus par prezentācijām.

Katras sesijas beigās žūrija apkopo rezultātus, kā arī galīgos rezultātus, kas nosaka labākās komandas, kas tiks apbalvotas, kā arī labāko komandas kapteini. Pirmā semināra noslēdzošā daļa ir semināra dalībnieku izstrādātā novērtējuma veidlapas aizpildīšana. Organizatoriem ir nepieciešama atgriezeniskā saite, lai uzlabotu savu sniegumu turpmākajos pasākumos.

3.2. Semināra “Esi iedvesmots un drosmīgs!” organizēšana

gadījumi, kā arī tiem atvēlētais laiks pirmā semināra abām dienām. Galīgajai programmai jābūt apstiprinātai vienu nedēļu pirms pasākuma norises.

1) Pasākuma programmas izstrāde

Šajā posmā tiek izvēlēti konkrēti runātāji un aplūkojamie uzņēmējdarbības

Pirmā semināra pirmās un otrās dienas programma ir izklāstīta attēlā Nr. 1 un attēlā Nr. 2.

Programma

1. DIENA

9.30–10.00 Reģistrācija, sagaidīšanas kafija

10.00–11.30 Pirmā sesija

Pasākuma atklāšana, iepazīstināšana ar pirmo semināru / 10 min.
Ledus laušanas jeb savstarpējās komunikācijas veicināšanas aktivitāte / 20 min.
Kopsavilkuma ziņojuma “Uzņēmējdarbības mācību grāmata” prezentācija
Vispārēja diskusija

11.30–12.00 Kafijas pauze

12.00–13.00 Otrā sesija

Pirmais runātājs / veiksmes stāsts – jautājumi un atbildes intervijas veidā (“Fireside Chat”)
Otrais runātājs / veiksmes stāsts – jautājumi un atbildes intervijas veidā (“Fireside Chat”)
Vispārēja diskusija

13.00–14.00 Pusdienas

14.00–16.30 Trešā sesija

Ekskursija pie uzņēmēja
Diskusija

16.30 Pirmās semināra dienas beigas

Attēls Nr. 1. Pirmā semināra pirmās dienas programma “Esi iedvesmots un drosmīgs!”

Programma

2. DIENA

9.30–10.00 Reģistrācija, komandu veidošana, komandas kapteiņu izvēle
Sagaidīšanas kafija

10.00–10.35 Ievadsesija

Spēles ievada daļa / 10 min.
Komandu prezentācijas / 25 min.

10.35–12.00 Pirmā sesija

Pirmais īsais mutiski veicamais uzdevums / 10 min.
Uzņēmējdarbības pamatinformācija / 10 min.
Pirmais uzdevums: diskusijas un prezentācijas / viena stunda un piecas minūtes

12.00–12.20 Kafijas pauze

12.20–13.30 Otrā sesija

Otrais īsais mutiski veicamais uzdevums / 10 min.
Otrais uzdevums: diskusijas un prezentācijas / viena stunda

13.30–14.20 Pusdienas

14.20–15.30 Trešā sesija

Trešais īsais mutiski veicamais uzdevums / 10 min.
Trešais uzdevums: diskusijas un prezentācijas / viena stunda un piecas minūtes

15.30–16.00 Noslēguma sesija

Apkopojums, apbalvošana
Spēles novērtējums

Attēls Nr. 2. Pirmā semināra otrās dienas programma “Esi iedvesmots un drosmīgs!”

2) Mērķa grupu pārstāvji / iesaiste un reģistrācija

Mērķa grupas pārstāvju iesaiste pirmā semināra “Esi iedvesmots un drosmīgs!” norisē ir ļoti svarīgs tā panākumu elements.

Aptuveni mēnesi pirms plānotā pasākuma norises datuma organizācijas tīmekļa vietnē un “Facebook” lapā ir jāpublicē sākotnējais paziņojums par pasākumu. Paziņojumā skaidri jānorāda pasākuma norises vieta un laiks, dalībnieku skaits, pasākuma valodas, kā arī jābūt norādītam dalībnieku reģistrācijas veidam. Šādā gadījumā ieteicams pieprasīt potenciālajiem dalībniekiem iesniegt gan e-pasta, gan tālruņa numuru.

Tas ir nepieciešams, lai apstiprinātu dalībnieku reģistrāciju un atbildētu uz jautājumiem. Ņemot vērā mērķa grupas specifiku, ieteicams ar viņiem sazināties atkārtoti vairākas dienas pirms noteiktā pasākuma datuma.

Kā papildu saziņas kanālus ar mērķa grupas dalībniekiem var izmantot pašvaldību struktūrvienības, biznesa inkubatorus un uzņēmējdarbības attīstības centrus, nodarbinātības aģentūras, profesionālās izglītības un apmācības iestādes, mūžizglītības iestādes un NVO, kuru uzmanības centrā ir mērķa grupas pārstāvjiem tuvu problēmu risināšana.

Arī sociālie tīkli, piemēram, gan “Facebook”, gan atsevišķās tīmekļa vietnēs esošās noteikto interešu grupas ir efektīvi veidi mērķauditorijas sasniegšanā.

Ieteicams izveidot pirmspensijas vecuma cilvēku datni (datubāzi) un regulāri

atjaunināt tajā esošo informāciju.

3) Aiciniet atbilstošus runātājus: pasākuma runātāji un viņu veiksmes stāsti

Pamatojoties uz pirmā semināra mērķi, otrās sesijas laikā būtu jāauzicina dalīties pieredzē ar pasākuma dalībniekiem divus pirmspensijas vecuma pārstāvjus, kuri jau ir uzsākuši vai veiksmīgi attīstījuši savu uzņēmējdarbību.

Runātāji iepazīstina ar saviem veiksmes stāstiem un pēc tam atbild uz pasākuma dalībnieku jautājumiem intervijas veidā (“Fireside Chat” formātā). Sesijas noslēguma daļā visi

Gatavojoties pasākumam, ieteicams rūpīgi apsvērt gan sākotnējā, gan galīgā runātāju saraksta izveidošanu. No vienas puses, lai nepārslogotu mērķa grupas dalībniekus ar informāciju, pasākumā nevajadzētu plānot vairāk kā divus uzņēmējus, kas uzstāsies kā runātāji. No otras puses, mērķa grupas dalībniekiem ir nepieciešama pietiekami detalizēta informācija par viņus interesējošiem jautājumiem.

Plānojot uzstāšanās secību, jāņem vērā, ka ir vēlams izvēlēties runātājus, kuri var uzstāties atraktīvā veidā un pēc iespējas interaktīvāk prezentēt savu tematu, un kuru uzstāšanās laikā var vislabāk aplūkot kopsavilkuma ziņojumā “Uzņēmējdarbības mācību grāmata” ietvertos pieņēmumus un secinājumus.

Par runātājiem var tikt aicināti piedalīties gan projekta “Signāls biznesa uzsākšanai” ietvaros veiktās aptaujas dalībnieki, gan tie, kas tika atrasti ar uzņēmējdarbības attīstības un atbalsta

centru, pašvaldību, mediju publikāciju, sociālo tīklu, kā arī personīgu kontaktu starpniecību. Ar potenciālajiem runātājiem ir ieteicams sazināties mēnesi pirms (vēlams divus mēnešus) semināra norises datuma nolūkā uzaicināt viņus piedalīties pasākumā.

Pasākuma organizatori tiek aicināti iepriekš tikties ar runātājiem, lai sagatavotu viņus veiksmīgai prezentācijai pirmajā seminārā “Esi iedvesmots un drosmīgs!”: noteikt uzstāšanās mērķus un uzdevumus, tematus un prezentācijas struktūru, kā arī iepazīstināt ar mērķauditorijas pārstāvju vajadzībām un īpašībām. Ir iespējama arī saziņa pa tālruni vai tiešsaistē.

Ja ir nepieciešams runātāja runas tulkojums, šis jautājums ir iepriekš jāaskaņo ar runātāju.

4) Aiciniet atbilstošas personas: pasākuma eksperti

Ārējie eksperti ir pieredzējuši uzņēmēji, izglītības iestāžu pārstāvji vai cilvēki, kas veiksmīgi vada nesen dibinātus uzņēmumus. Viņi ir klātesoši pirmā semināra otrajā dienā, kas ir veltīta uzņēmējdarbības simulācijas spēlei “Spēlē un mācies!”

Ieteicams uzaicināt divus ekspertus no dažādām tautsaimniecības nozarēm, kas ir piemērotākas pirmspensijas vecuma cilvēku uzņēmējdarbības uzsākšanai un attīstībai, iesaistīties ar pasākuma organizēšanu saistītajās aktivitātēs vismaz mēnesi pirms tā norises datuma (vēlams 2 mēnešus). Ekspertiem jāspēj ātri analizēt uzņēmējdarbības idejas un to potenciālo attīstību, objektīvi un pozitīvi paust savu viedokli, kā arī ar saviem komentāriem veicināt tālāku

diskusiju norisi ar mērķauditorijas pārstāvjiem.

Ekspertu saraksta sagatavošanā tiek izmantoti gan personīgie kontakti, gan sociālo partneru kontakti, kā arī informācija, kas saņemta no pašvaldībām, uzņēmēju asociācijām (NVO), uzņēmējdarbības attīstības un atbalsta centriem u. c.

Pēc tam ar šīm personām sazinās pa e-pastu un tālruni/ “WhatsApp” / “Viber” vai organizatori organizē klātienē individuālu tikšanos. Organizatori izskaidro ekspertiem uzņēmējdarbības simulācijas spēles būtību un mērķgrupas profilu, apspriež viņu dalību seminārā un izskata aspektus, ko ir nepieciešams uzsvērt un pievērst īpašu uzmanību pasākuma norises laikā, instruē ekspertus un atbild uz visiem viņu jautājumiem.

5) Piesaistiet atbilstošas personas: uzņemiet viesus!

Pirmā semināra pirmās dienas trešajā sesijā ir plānots apmeklēt uzņēmumu, kuru izveidojuši un veiksmīgi attīstījuši pirmspensijas vecuma cilvēki.

Šai pasākuma sesijai ir ieteicams sākt gatavoties divus mēnešus pirms pasākuma norises datuma. Potenciālo uzņēmēju var atrast, izmantojot personīgos kontaktus, sociālos partnerus, pašvaldības, uzņēmējdarbības attīstības un atbalsta centrus, biznesa inkubatorus, plašsaziņas līdzekļos esošo informāciju. Organizatoram ir jāsažinās ar uzņēmēju pa tālruni (e-pastu), iepriekš jāizstāsta viņam/viņai par pasākumu, mērķa grupas dalībnieku apmeklējuma mērķi un atbilstīgo saturu, kā arī jāizskaidro ieguvumi, ko viņš/viņa saņems,

piedaloties seminārā (publikācijas pasākuma organizatora mājaslapās, presē, informācijas izplatīšana par uzņēmumu un produktiem organizatora “Facebook” lapā, kā arī informācijas publicēšana dalībnieku – mērķauditorijas pārstāvju – personīgajos sociālo tīklu kontos u. c.).

Sagatavošanās posmā ir jāapsver arī rezerves variants gadījumam, ja uzņēmējs neilgi pirms plānotā datuma atceļ sava uzņēmuma apmeklējumu.

Izvēloties uzņēmumu, ieteicams ņemt vērā šādus aspektus:

- Uzņēmuma atrašanās vieta. Apmeklējuma maršruts ir jāapsver, ņemot vērā, ka trešās sesijas kopējais ilgums nedrīkst pārsniegt plānoto laiku (divas stundas un 30 minūtes);
- Iespēja nodrošināt ērtu izmitināšanu visiem dalībniekiem semināra norises vietā.
- Konkrētā uzņēmējdarbības gadījuma ietvaros uzņēmēja nodrošinātais saturs uz vietas apmeklējuma laikā (ilustratīvā veidā).
- Uzņēmēja spēja aizraujoši iepazīstināt ar savu uzņēmējdarbību, tās nosacījumiem, iespējām un tālākās attīstības perspektīvām.

Pēc iepriekšējas vienošanās semināra rīkotājam ieteicams iepriekš apmeklēt uzņēmēju, lai uz vietas iepazītos ar viņa iespējām iepazīstināt ar savu uzņēmējdarbību, kopīgi izstrādāt apmeklējuma plānu, atzīmēt tā galvenos elementus, kā arī vienoties par to.

Divas nedēļas pirms pasākuma ieteicams vēlreiz apmeklēt uzņēmēju, lai

kopā ar viņu pārrunātu apmeklējuma scenāriju, kā arī apspriestu iespējamās mērķa auditorijas pārstāvju jautājumus.

6) Piesaistiet atbilstošas personas: moderators un viņa/viņas asistenti

Vadot pirmo semināru, moderators un viņa/viņas asistenti piedalās pasākuma pirmās dienas pirmajā un otrajā sesijā, savukārt otrajā dienā piedalās visas dienas plānotajās aktivitātēs (uzņēmējdarbības simulācijas spēle).

Veiksmīgai semināra norisei ir svarīgi pareizi izvēlēties moderatoru un, vajadzības gadījumā, viņa/viņas asistentu. Moderatoram var būt vai nu organizācijas/ieinteresēto personu komandas loceklis, vai arī pieaicināts ārpus organizācijas. Moderatoram ir jāpārzina pasākuma formāts, tajā apspriežamās problēmas un uzdevumi, runātāji un viņu prezentācijas, kā arī uzņēmējdarbības simulācijas spēles mērķi un saturs. Moderatoram jāizprot arī mērķa grupas dalībnieku psiholoģiskais portrets un viņu problēmas. Katrā semināra dienā ir iespējams piesaistīt divus dažādus moderatorus.

Moderatoram ir jāvada pasākums saskaņā ar izveidoto programmu. Pirmajā dienā viņam/viņai aktīvi jāsažinās gan ar runātājiem, gan pirmspensijas vecuma cilvēkiem, iesaistot viņus diskusijās, jāievēro lietišķā etiķete un jāvada pasākums aizraujošā un atmiņā paliekošā veidā, pievēršot uzmanību arī humoram.

Otrajā dienā moderators vada spēli atbilstoši izveidotajai programmai, iesaista mērķauditorijas pārstāvjus aktīvi tajā piedalīties, atbild uz viņu

jautājumiem, piesaista ekspertu un vada spēli aizraujošā formātā.

Pasākuma panākumi lielā mērā ir atkarīgi no moderatora profesionalitātes un harismas līmeņa, viņa spējas atrast kopīgu valodu ar auditoriju, radīt draudzīgu un nepiespiestu atmosfēru.

Lai nodrošinātu netraucētu pasākuma norisi, organizatoriem pirms pasākuma jānodrošina moderatoram un asistentiem nepieciešamā apmācība/instruktaža.

7) Piesaistiet atbilstošas personas: žūrija

Semināra otrajā dienā žūrijai jābūt klātesošai uzņēmējdarbības simulācijas spēles norises laikā. Žūrijā ir trīs locekļi, un to vada priekšsēdētājs. Žūrijas priekšsēdētāju brīvi izvēlas žūrijas locekļi.

Piedalīties žūrijas darbā var aicināt gan pieredzējušus uzņēmējus, gan uzņēmējdarbības attīstības un atbalsta centru, inkubatoru, izglītības iestāžu un mūžizglītības centru pārstāvjus. Organizators iepriekš iepazīstina žūrijas locekļus ar spēles dalībnieku atbilžu un prezentāciju vērtēšanas kritērijiem, kā arī izskaidro vērtēšanas veidlapu aizpildīšanas noteikumus.

Žūrija katras darba sesijas (sesija Nr. 1, Nr. 2 un Nr. 3) beigās novērtē īsā mutiski veicamā uzdevuma un uzdevumu/prezentāciju risinājumus un piešķir punktus saskaņā ar norādīto skalu, izmantojot īpašas vērtēšanas veidlapas. Pabeidzot spēli, žūrija apkopo rezultātus un kopā ar organizatoru apbalvo uzvarētājus.

Vērtējot rezultātus, žūrija ņem vērā tādus faktorus kā spēja pieņemt efektīvus lēmumus komandā, loģiskā domāšana, izpratne par uzņēmējdarbības procesu pamatiem, stratēģisks skatījums uz uzņēmējdarbības situācijām un to tālāko attīstību, visu komandas dalībnieku līdzdalība spēles procesā, komunikācija, radošums, prezentāciju novitāte un oriģinalitāte.

Tika izstrādāta šāda uzdevumu vērtēšanas skala:

Īsais mutiski veicamais uzdevums:

- Radošums – maksimāli iegūstamo punktu skaits ir trīs.
- Loģiskā domāšana – maksimāli iegūstamo punktu skaits ir trīs.
- Situācijas izpratne – maksimāli iegūstamo punktu skaits ir divi.

Vērtēšanas kritēriju apraksts ir sniegts turpmākajā tabulā:



Vērtēšanas kritēriji	Punktu skaits		
	1	2	3
Radošums	Ļoti minimāla radošuma pieskaņa	Radošums	Pilnībā radoša pieeja
Loģiskā domāšana	Vāja	Loģiskā domāšana	Teicama
Situācijas izpratne	Slikta izpratne	Situācijas izpratne	

Tabula Nr. 2. Vērtēšanas kritēriji

Uzdevumi no viens līdz trīs:

- Stratēģiskā pieeja – maksimāli iegūstamo punktu skaits ir pieci.
- Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums – maksimāli iegūstamo punktu skaits ir pieci.
- Saksarsmes prasmes – maksimāli iegūstamo punktu skaits ir pieci.
- Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā – maksimāli iegūstamo punktu skaits ir pieci.

Lai gan pirmajā, otrajā un trešajā uzdevumā ir doti trīs līdz četri iespējamie atbilžu varianti, jāņem vērā, ka šie atbilžu varianti nosaka tikai virzienu tālākai izskatīšanai un risinājumu apsvēršanai.

Spēlētāji var brīvi veikt izmaiņas vai apvienot vairākus scenāriju virzienus, vai pat izdomāt savu risinājumu. Komandām ir jābūt spēcīgai argumentācijai, lai pamatotu savu unikālo atbildi, kā arī jāizstrādā pārdomāts rīcības plāns. Šāda pieeja ļauj novērtēt radošumu noteiktos virzienos vai ārpus tiem.

Vērtēšanas kritēriju apraksts ir sniegts turpmākajā tabulā:

Vērtēšanas kritēriji	Punktu skaits				
	1	2	3	4	5
Stratēģiskā pieeja	Vāja	Stratēģiskā pieeja	Vāja	Stratēģiskā pieeja	Vāja
Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums	Slikts redzējums par uzņēmējdarbības attīstības scenārijiem.	Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums	Slikts redzējums par uzņēmējdarbības attīstības scenārijiem.	Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums	Slikts redzējums par uzņēmējdarbības attīstības scenārijiem.
Saskarsmes prasmes	Vāja	Saskarsmes prasmes	Vāja	Saskarsmes prasmes	Vāja
Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā	Nav vispār vai radošums un jaunrade ļoti zemā līmenī.	Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā	Nav vispār vai radošums un jaunrade ļoti zemā līmenī.	Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā	Nav vispār vai radošums un jaunrade ļoti zemā līmenī.

Tabula Nr. 3. Vērtēšanas kritēriju apraksts

Pirmajā pielikumā atrodas žūrijas vērtēšanas veidlapa īsajam mutiskajam uzdevumam, vērtēšanas veidlapa pirmajam, otrajam un trešajam uzdevumam, kā arī kopsavilkuma veidlapa.

8) Kopsavilkuma ziņojuma “Uzņēmējdarbības mācību grāmata” prezentācijas sagatavošana

Semināra pirmās dienas atklāšanas sesijas galvenais brīdis ir kopsavilkuma ziņojuma “Uzņēmējdarbības mācību grāmata” prezentācija. Prezentācijai

plānots atvēlēt vienu stundu, taču tās beigās ir ieteicams atvēlēt 15 minūtes vispārējai diskusijai. Vienlaikus ir ļoti svarīgi, lai runātājs iesaistītu mērķauditorijas pārstāvjus konkrēto prezentācijas slaidu (punktu) apspriešanā.

Prezentāciju ieteicams sākt ar īsu aprakstu par pirmspensijas vecuma iedzīvotāju aptaujas mērķiem un uzdevumiem Latvijā, Lietuvā un Baltkrievijā, tās īstenošanas laiku un iegūtajiem rezultātiem.

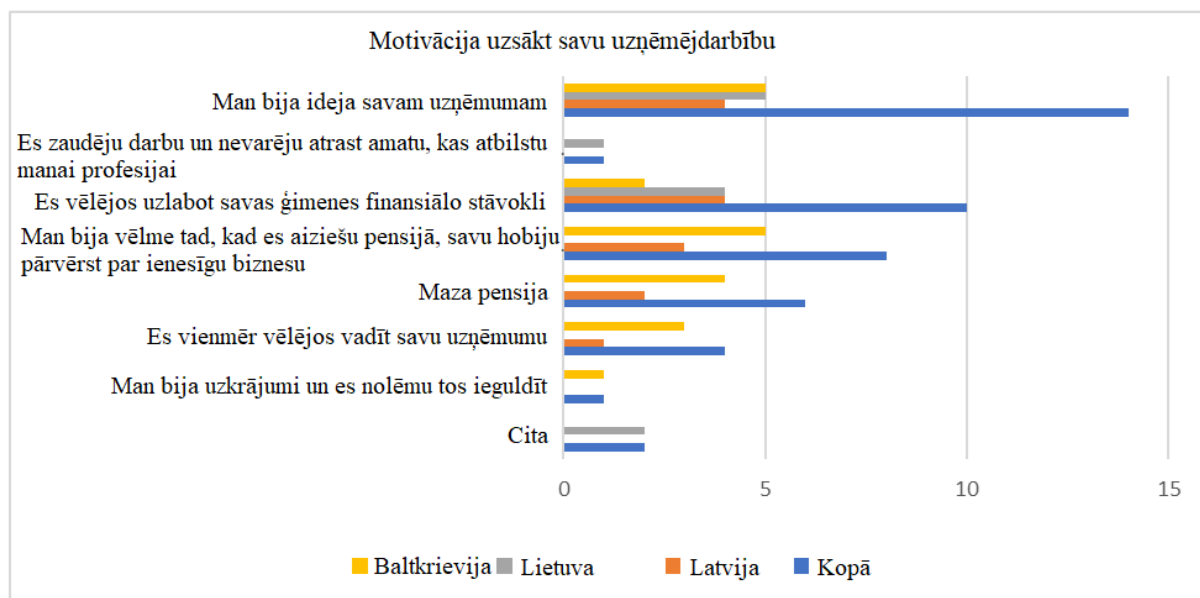
Nākamajā prezentācijas ievada blokā ieteicams izklāstīt tās valsts statistikas datus, kuras pārstāvji organizē konkrēto semināru, proti, sieviešu un vīriešu pensionēšanās vecuma izmaiņu dinamiku pēdējo piecu gadu laikā, jēdzienu “pirmspensijas vecums”, šī vecuma cilvēku skaitu valstī/reģionā, nodarbinātības līmeni, mērķauditorijas bezdarba līmeni. Šādā gadījumā ieteicams izmantot šo vadlīniju otrajā nodaļā sniegto statistisko informāciju. Turklāt katrs organizators var paplašināt statistikas datus, ņemot vērā papildu informācijas pieejamību savā valstī/reģionā. Vienlaikus ir vēlams, lai prezentācijā galvenais uzsvārs tiktu likts uz apsekojuma rezultātu atspoguļošanu.

Prezentācijas galvenajā daļā vēlams uzsvērt informāciju par pasākuma rīkotāja valsti. Vienlaikus, ja nepieciešams, runātājs var veikt šīs informācijas salīdzinošu analīzi ar vispārējiem datiem par reģionu, kurā tika veikta aptauja.

Prezentāciju ieteicams veidot, ņemot vērā šādu principu:

- Uzņēmēju vispārējais profils: dibinātāju un nolīgto darbinieku skaits uzņēmumā (4. un 5. jautājums), uzņēmuma juridiskais statuss (6. jautājums) un darbības joma (7. jautājums), kā arī uzņēmēju izglītība (11. jautājums) un vecums, kad viņi uzsāka uzņēmējdarbību (12. jautājums).

- Turklāt ir vēlams parādīt konkrētu valsts uzņēmēju stāstus. Katram aptaujas dalībniekam ir jāsniedz informācija par savas uzņēmējdarbības būtību (8. jautājums), stratēģiskajiem un ikdienas uzdevumiem, ko viņš/viņa risina (9. jautājums), savas uzņēmējdarbības saistību ar iepriekšējo profesionālo darbību (13. jautājums, jāsniedz detalizēts izklāsts) un motivāciju kļūt par uzņēmēju (15. jautājums), kā arī par to, kā radās biznesa ideja (16. jautājums).
- Nākamajos prezentācijas slaidos jāsniedz vispārējs priekšstats par attiecīgās valsts respondentu (visu respondentu) atbildēm uz anketas jautājumiem: motivācija kļūt par uzņēmēju (15. jautājums), biznesa idejas avots (16. jautājums), kā viņi ieguva informāciju sava uzņēmuma vadīšanai (17. jautājums), biznesa plāns (18. jautājums), mentoru/konsultantu palīdzība (19. jautājums), sajūtas uzsākot uzņēmējdarbību (20. jautājums), ģimenes un draugu atbalsts (21. jautājums), zināšanu un prasmju trūkums uzņēmējdarbības sākumposmā (22. jautājums), finansējuma piesaiste (26. jautājums).



Attēls Nr. 3. Dalībnieku atbildes uz anketas 15. jautājumu – “Motivācija kļūt par uzņēmēju”

- Tālāk ieteicams atgriezties pie konkrētu uzņēmēju stāstījuma un par katru no viņiem atbildēt uz šādiem jautājumiem: problēmas/grūtības, ar kurām viņi saskārās, uzsākot uzņēmējdarbību (24. jautājums), tipiskas situācijas ar kurām saskaras, uzsākot savu uzņēmējdarbību (27. jautājums), uzņēmējdarbības neveiksmes (29. jautājums).
- Prezentācijas noslēguma daļā vēlams iekļaut vispārīgas atbildes uz šādiem jautājumiem: galvenie faktori (ārējie un iekšējie), kas pašlaik veicina un ierobežo uzņēmējdarbības attīstību (32. un 22. jautājums), un kas iedvesmo aptaujātos uzņēmējus virzīties uz priekšu (34. jautājums).

9) Uzņēmējdarbības simulācijas spēles “Spēlē un mācies” apraksts

Pirmā semināra otrā norises diena ir pilnībā veltīta uzņēmējdarbības simulācijas spēlei “Spēlē un mācies!”. Organizators tiek aicināts izvēlēties

vienu no trim projekta “Signāls biznesa uzsākšanai” (“BeLL to Start Business”) ietvaros izstrādātajām uzņēmējdarbības simulācijas spēlēm, kuru izklāsts ir sniegts pielikumā Nr. 3, Nr. 4 un Nr. 5. Vienlaikus jāņem vērā, ka organizators var uzdot trīs īsus mutiski veicamos uzdevumus no dažādām spēlēm, jo tie nav saistīti viens ar otru vai ar katras spēles galveno tematu.

Spēlei atvēlētais laiks ir trīs sesijas. Pirmās sesijas sākumā tiek dots īss mutiski veicams uzdevums. Doto uzdevumu visas komandas apspriež vienlaicīgi un tam ir atvēlētas trīs minūtes, pēc tam komandu kapteiņiem ir dota tieši viena minūte, lai atbildētu.

Pēc tam pirmajā sesijā mērķa grupas dalībnieki iepazīstas ar konkrēta uzņēmuma uzņēmējdarbības pamatinformāciju un apspriež to komandās (10 min.). Pēc tam visas komandas saņem uzdevumu, kuram ir pievienoti četri atbilžu varianti. Komandas var sagatavot risinājumu vienam no šiem variantiem, gan arī izvēloties vairākus, kā arī piedāvājot

savu ierosinājumu. Komandas apspriež uzdevumus, sagatavo prezentācijas un prezentē savus rezultātus auditorijai. Kopējais komandu darbam atvēlētais laiks ir apmēram viena stunda.

Otrā un trešā sesija notiek pēc līdzīga parauga, pamatojoties uz to pašu uzņēmējdarbības aprakstu: komandas risina īsu uzdevumu un pēc tam attiecīgi pilda otro un trešo uzdevumu.

Lai uzņēmējdarbības simulācijas spēles norise būtu veiksmīga, organizatoram ieteicams izstrādāt prezentāciju, kurā soli pa solim tiek izklāstīts dienas plāns, uzņēmējdarbības pamatinformācija un veicamie uzdevumi.

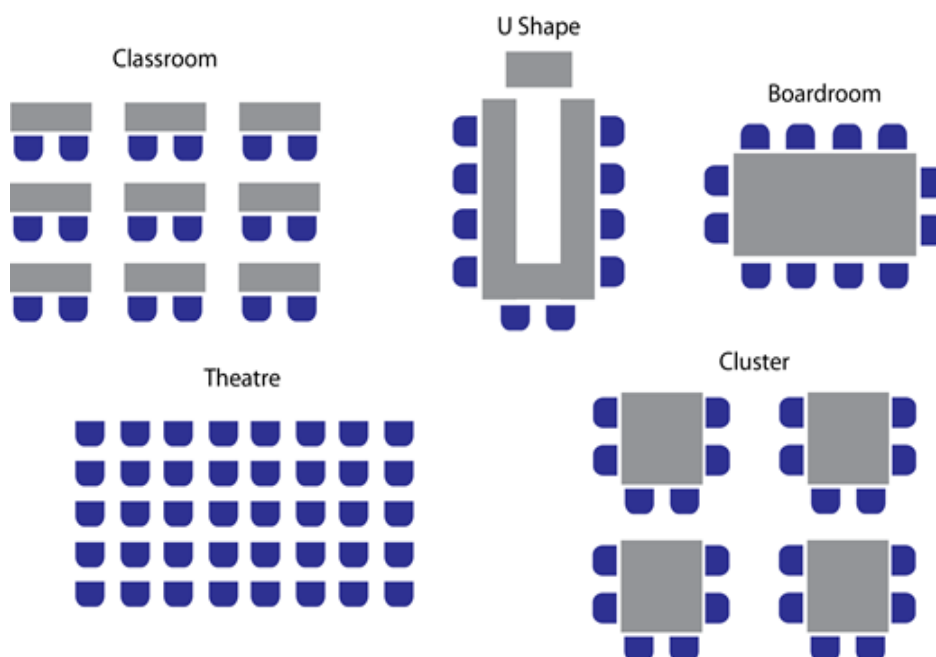
10) Novērtējuma veidlapu izstrāde

Pasākuma organizatoram ir iespēja sagatavot pārskatu, kurā sniegts izklāsts par visu pasākuma dalībnieku aizpildītajām novērtējuma veidlapām. Pārskatā ir sniegts vidējais katra veidlapas jautājuma vērtējums, kā arī iekļauti svarīgākie komentāri katra jautājuma saistībā.

11) Pasākuma organizatoriskie jautājumi

Ņemot vērā, ka semināra norise ir divas dienas, attiecīgi ir jāpievērš uzmanība organizatoriskajiem jautājumiem un to risināšanai.

Pasākuma rīkotājam iepriekš jāpadomā par piemērotas telpas lieluma izvēli un iespējamo galdu izkārtojumu katrai pasākuma dienai. Pasākuma rīkotāji var plānot semināra norisi vienā telpā, taču katrā dienā mainot galdu izvietojumu. Pirmajā dienā galdiem jābūt izvietotiem atbilstoši teātra vai klases shēmai (skatīt 4. attēlu), savukārt otrajā dienā atbilstoši grupas shēmai, lai katrai komandai nodrošinātu atsevišķu galdu kombināciju (ne vairāk kā 6 personām). Pasākuma pirmajā diena telpas priekšplānā vēlams novietot divus nelielus galdīņus runātājiem un moderatoram/asistentiem. Otrajā dienā arī telpas priekšplānā ir jābūt izvietotiem diviem nelieliem galdiem ekspertiem un moderatoriem / asistentiem, kā arī jānodrošina trīs galdi žūrijas locekļiem.



Attēls Nr. 4. Semināra telpas izkārtojuma paraugvarianti

Organizators nodrošina aprīkojuma un nepieciešamo palīglīdzekļu pieejamību (tāfele ar pietiekami daudz papīra lapām: krāsaini marķieri (četras krāsas: melna, zila, sarkana, zaļa): pa vienam komplektam katrai komandai, līmlapiņas), kā arī ēdināšanas zonas izkārtojumu.

Organizators sagatavo semināra dalībnieku sarakstu, kurā ir iekļauta kontaktu sadaļa un paraksta vieta. Visiem dalībniekiem tiek izdrukātas arī vārda kartes, kurās ir iekļauta īsa dalībnieka informācija (organizācijas nosaukums, ko pārstāv runātājs vai eksperts, mērķauditorijas pārstāvis). Vienlaikus ir jāgatavo vairākas tukšas dalībnieku vārdu kartes gadījumā, ja ir izmaiņas pasākuma dalībnieku sarakstā.

Organizatoram ir jāgatavo arī izlozei nepieciešamās kartes, kas ļaus izveidot komandas atbilstoši noteikumiem. Izloze tiek veikta pasākuma dalībnieku reģistrācijas laikā. Turklāt organizatoram ir jāgatavo nepieciešamie materiāli komandu kapteiņu izvēlei ar izlozes palīdzību, ja kāda no komandām nevar izvēlēties kapteini citādākā veidā. Vajadzības gadījumā šī izloze tiek veikta pasākuma otrās dienas sākumā.

Reģistrācijas laikā vēlams izsniegt katram dalībniekam semināra programmas drukāto versiju. Turklāt ir jāgatavo arī novērtējuma veidlapas, piezīmju papīrs un pildspalvas. Novērtējuma veidlapas atrodas pielikumā Nr. 2.

Organizatoram ir iepriekš jāpārdomā semināra dalībnieku transportēšanas shēma semināra pirmajā dienā un jāpiesaka ērts transports. Turklāt komandām ir jānodrošina balvas (vismaz vienai komandai), ņemot vērā uzņēmējdarbības simulācijas spēles rezultātus.

Pasākuma laikā ieteicams fotografēt gan runātājus, gan mērķa grupas dalībniekus. Fotografijas var kalpot kā lielisks vizuālais materiāls informācijas publicēšanai par pasākumiem. Pirms pasākuma ir jāsaņem dalībnieku piekrišana fotografēšanai.

12) Semināra “Esi iedvesmots un drosmīgs!” norise

1. diena

Reģistrācija

Semināra dalībnieki ierodas, reģistrējas sagatavotajā dalībnieku sarakstā un parakstās, saņem vārda karti un komandas numuru (izlozes kārtībā). Izlozētais komandas numurs norāda grupu, kurā viņi darbosies otrajā semināra dienā (uzņēmējdarbības simulācijas spēlē). Dalībnieki apsēžas jebkurā no brīvajām vietām, ja pasākuma sākumā galdi ir izvietoti atbilstoši teātra vai klases shēmai.

Pirmā sesija

Moderators sveic semināra dalībniekus un novēl viņiem rezultatīvu dienu, iedvesmu jaunām idejām un jaunu kontaktu nodibināšanu, kā arī iepazīstina

ar asistentiem, kuri palīdz vadīt semināru. Tad organizators ierosina jebkuru no ledus laušanas jeb savstarpējās komunikācijas veicināšanas aktivitātēm, kas ir piemērotas projekta mērķauditorijai, sākot no vienkāršākā līdz sarežģītākajam variantam.

Tad organizators aicina runātāju iepazīstināt ar kopsavilkuma pārskatā "Uzņēmējdarbības mācību grāmata" iekļautajiem datiem. Moderators un asistenti runātāja uzstāšanās laikā uztur aktīvu dialogu ar komentāriem un jautājumiem, kā arī iesaista diskusijā visus pasākuma dalībniekus.

Otrā sesija

Moderators pēc kārtas uzaicina divus runātājus, kuri uzsākuši uzņēmējdarbību pirmspensijas vecumā un ir gatavi pastāstīt semināra dalībniekiem savu veiksmes stāstu. Moderators uzdod jautājumus runātājiem intervijas ("Fireside Chat") veidā un aicina visus pasākuma dalībniekus viņam pievienoties un arī uzdot interesējošos jautājumus. Noslēdzošajā sesijas daļā moderators organizē vispārēju diskusiju par to, kā uzsākt savu uzņēmējdarbību pirmspensijas vecumā.

Trešā sesija

Organizators organizē ekskursiju pie viena uzņēmēja saskaņā ar iepriekšēju vienošanos ar konkrēto uzņēmēju. Uzņēmējs semināra dalībniekus iepazīstina ar savu uzņēmumu un atbild uz viņu jautājumiem. Moderators organizē vispārēju diskusiju.

2. diena

Reģistrācija

Spēles dalībnieki ierodas un apsēžas jebkurā brīvajā vietā pie sanumurētajiem galdiem, kas izvietoti darbam grupās, atbilstoši izlozētajam komandas numuram. Spēlētāji izvēlas komandas kapteini.

Ievadsesija

Šīs sesijas laikā moderators iepazīstina ar spēles norisi, izklāsta visas tās sesijas un nosacījumus, tad lūdz spēlētājus izdomāt komandas nosaukumu un saukli un sagatavot interesantu un, iespējams, humoristisku prezentāciju par komandas dalībniekiem. Šī uzdevuma mērķis ir veicināt komunikācijas uzsākšanu dalībnieku starpā, kā arī palīdzēt viņiem iepazīties.

Komandu prezentācijām ir atvēlētas 25 minūtes. Septiņas minūtes ir paredzētas komandas darbam un trīs minūtes katras komandas prezentācijai.

Pirmā sesija

Sākoties pirmajai sesijai, moderators spēles dalībniekiem uzdod vienu mutiski veicamu uzdevumu (Nr. 1). Īsie mutiski veicamie uzdevumi ir izvēlēti no iespējamiem uzdevumiem, kas iekļauti trijās uzņēmējdarbības simulācijas spēlēs, kuras aprakstītas pielikumā Nr. 3, Nr. 4 un Nr. 5. Tā kā uzdevums ir salīdzinoši viegls un tā risināšanai nav nepieciešams ilgs laiks, tā mērķis ir radīt draudzīgu un nepiespiestu atmosfēru spēles laikā, kā arī atgādināt spēlētājiem par nepieciešamību domāt loģiski un

izmantot radošumu. Komandas kapteinis atbild mutiski.

Šī uzdevuma izpildei atvēlētais laiks ir 10 minūtes: Trīs minūtes diskusijām komandās un viena minūte komandu vadītājiem, lai atbildētu. Presentācijai atvēlētais laiks šajā gadījumā un arī turpmāk ir aprēķināts, ņemot vērā komandu skaitu, kas ir no četrām līdz sešām komandām, kas piedalās uzņēmējdarbības simulācijas spēlē. Ja komandu skaits ir mazāks, tad katrai presentācijai un/vai diskusijai paredzēto laiku var pagarināt. Vienā spēlē nav ieteicams iesaistīt vairāk nekā sešas komandas.

Pēc tam komandas saņem uzņēmuma pamatinformāciju, kuru tās analizēs spēles laikā. Dokumentā ir ietverti tādi temati kā vide, kurā uzņēmums darbojas, piedāvātie produkti vai pakalpojumi, komanda un tās pienākumi, uzņēmējdarbības modelis, klienti un partneri, finanšu dati. Komandām ir dotas 10 minūtes, lai izpētītu pamatinformāciju un uzdotu jautājumus moderatoram, viņa asistentiem un/vai ekspertam.

Pēc tam komandas saņem pirmo uzdevumu, kurā ir aprakstīta problēma, ar ko uzņēmums pašlaik saskaras, un četri līdz pieci tās risinājumi, t. i., četri līdz pieci iespējamie tālākās uzņēmējdarbības attīstības varianti. Uzdevums tiek izpildīts ar komandas darba metodi, kas nozīmē, ka visi dalībnieki ir iesaistīti komandas kapteiņa veidotajā diskusijā.

Spēles dalībnieki apspriež visas iespējamās darbības, ko uzņēmums var veikt, un ierosina iespējamo turpmāko risinājumu, izvēloties vienu vai vairākus atbilžu variantus, ņemot vērā padziļināti

apspriestos jautājumus komandas diskusijas laikā. Komandas var piedāvāt arī savus risinājumus. Diskusijas laikā katra komanda sagatavo presentāciju uz lielām papīra lapām un presentē to auditorijai. Komandu kapteiņi var presentēt rezultātus paši vai iesaistīt citus komandas dalībniekus.

Presentācijas jāsgatavo papīra formātā un jāiesniedz moderatoram, lai nodrošinātu, ka dalībnieki viens no otra nekopē presentācijas satura daļas.

Pēc tam, kad visas komandas ir uzstājušās ar savām presentācijām, eksperti komentē piedāvātos risinājumus, visi dalībnieki iesaistās brīvā un atklātā diskusijā, kurā pārrunā presentācijas, žūrija apkopo un paziņo sesijas rezultātus.

Šī uzdevuma izpildei atvēlētais laiks ir viena stunda un piecas minūtes: 25 minūtes diskusijām komandās un četras minūtes, lai uzstātos ar savu presentāciju. Ekspertu komentāri un kopīga diskusija: 15 minūtes. Sesijas kopējais ilgums: viena stunda un 25 minūtes.

Otrā sesija

Otrās sesijas formāts ir tāds pats kā pirmajai sesijai, izņēmums ir pamatinformācija, kas tiek dota tikai vienu reizi spēles laikā un attiecas uz visiem turpmākajiem uzdevumiem.

Atbildes laiks īsajam mutiski veicamajam uzdevumam ir 10 minūtes. Otrā uzdevuma izpildei atvēlētais laiks ir viena stunda: 20 minūtes diskusijām komandās un četras minūtes, lai uzstātos ar savu presentāciju. Ekspertu komentāri un kopīga diskusija: 15 minūtes. Sesijas kopējais ilgums: viena stunda un 10 minūtes.

Trešā sesija

Trešās sesijas formāts ir tāds pats otrajai sesijai.

Pēc tam, kad visas komandas ir uzstājušās ar savām prezentācijām auditorijas priekšā, eksperti komentē piedāvātos risinājumus, visi dalībnieki iesaistās brīvā un atklātā diskusijā, kurā pārrunā prezentācijas, žūrija apkopo un paziņo sesijas rezultātus.

Atbildes laiks īsajam mutiski veicamajam uzdevumam ir 10 minūtes. Trešā uzdevuma izpildei atvēlētais laiks ir viena stunda un piecas minūtes: 25 minūtes diskusijām komandās un četras minūtes, lai uzstātos ar savu prezentāciju. Ekspertu komentāri un kopīga diskusija: 15 minūtes. Sesijas kopējais ilgums: viena stunda un 15 minūtes.

Noslēguma sesija

Žūrija apkopo spēles rezultātus un iepazīstina ar tiem. Organizators apbalvo

uzvarētāju(-s). Moderators pateicas visiem pasākuma dalībniekiem. Organizators izdala novērtējuma veidlapas, lai pasākuma dalībnieki tās varētu aizpildīt.

3.3. Pēc pasākuma veicamās darbības

Pēc semināra ir ļoti svarīgi publicēt informāciju aizraujošā veidā “Facebook” un/vai pasākuma organizatora tīmekļa vietnē. Pasākuma organizators sagatavo pārskatu, kurā ir apkopoti dati par pasākuma dalībnieku aizpildītajām novērtējuma veidlapām, norādot vidējo novērtējumu katram veidlapas jautājumam, kā arī iekļaujot būtiskākos komentārus saistībā ar katru jautājumu.

Turklāt ir ieteicams nosūtīt pateicības vēstules un labas kvalitātes izdevušās fotogrāfijas runātājiem un ekspertiem.

4. OTRAIS SEMINĀRS “ATKLĀJ SEVI UZŅĒMĒJDARBĪBĀ!”

4.1. Vispārējais semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” apraksts

Semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” mērķis ir veicināt pirmspensijas vecuma cilvēku uzņēmējdarbības aktivitāti, attīstīt viņu komunikācijas prasmes ar domubiedriem un ideju ģenerēšanas un analītiskās prasmes, kā arī sekmēt

uzņēmēja domāšanas veidu, spēju plānot uzņēmējdarbības attīstību un izstrādāt vispārējas un mārketinga stratēģijas, prast efektīvi komunicēt un domāt sistemātiski.

Šajā pasākumā ieteicams iesaistīt vairākas organizācijas/komandas vienlaicīgi, tostarp no dažādām valstīm (Latvijas un Lietuvas) un pārrobežu sadarbības reģiona pilsētām. Pasākumā

ieteicams piedalīties trim komandām, taču arī divas vai četras komandas ir labs variants. 3. nodaļas turpmākajā izklāstā visa informācija tiek attiecināta uz gadījumu, ja seminārā piedalās trīs komandas. Ja nepieciešams (ir mazāks vai lielāks skaits komandu), organizatori var pielāgot aktivitātēm paredzēto laiku. Katrā komandā ir paredzēti 12 līdz 15 dalībnieki. Seminārs notika vienu reizi projekta “Signāls biznesa uzsākšanai” (“BeLL to Start Business”) īstenošanas laikā. Seminārā piedalījās trīs komandas no Latvijas, Lietuvas un Baltkrievijas, katrā no komandām pa 12 cilvēkiem. Pasākuma norises laiks ir sešas līdz septiņas stundas.

Pirmās sesijas norise ir paredzēta tiešsaistes formātā. Šīs sesijas laikā mērķauditorijas pārstāvji katrā no vietām (komandas atrašanās vietas), kā arī pasākuma moderators, viņa asistents(-i) un eksperts sapulcējas kopā vienā telpā un ar tiešsaistes tīkla palīdzību savienojas virtuālajā vidē ar pārējiem pasākuma dalībniekiem.



Pirmajā sesijā no katras komandas viens mērķauditorijas pārstāvis, kuram ir potenciāls uzsākt uzņēmējdarbību, pēc kārtas prezentē savu biznesa ideju plašai auditorijai un atbild uz moderatoru un visu semināra dalībnieku pārstāvēto

komandu jautājumiem. Sesijas noslēgumā no katra pasākuma organizētāja puses uzstājas eksperts, kas izklāsta savu redzējumu par prezentētajām biznesa idejām.

Otrā sesija tiek organizēta klātienē katrai komandai atsevišķi un šo sesiju veido divas daļas.

Pirmajā daļā katras komandas semināra dalībnieki apspriež gan sava pārstāvja biznesa ideju, gan citu komandu uzņēmējdarbības uzsācēju izklāstītās idejas. Vispārējā diskusijā var iesaistīt arī komandas pārstāvi, kuram var uzdot papildu jautājumus.

Šīs sesijas otrajā daļā semināra dalībnieki katrā komandā izlozes kārtībā tiek sadalīti trīs daļās, un katra komanda izvēlas kapteini. Komandas daļu skaits atbilst biznesa ideju skaitam. Katram komandas kapteinim tiek piešķirta viena biznesa ideja, kas tika izklāstīta semināra pirmajā sesijā. Pasākumu dalībnieki sadalītajās komandās apspriež visas prezentētās biznesa idejas un gatavo savas prezentācijas.

Katras komandas eksperts aktīvi strādā ar mērķauditorijas pārstāvjiem un sniedz viņiem ieteikumus.

Trešā sesija notiek tiešsaistē.

Visi semināra dalībnieki ir pieslēgti tīklam. Komandas, kas bija atbildīgas par biznesa idejas izstrādi, kuru prezentēja viņu pārstāvētās valsts uzņēmējs no viņu komandas, uzstājas ar sagatavoto prezentāciju. Citi komandas dalībnieki, kas arī strādāja ar šo biznesa ideju, papildina pirmo prezentāciju, uzsverot iespēju attīstīt šo ideju pārrobežu sadarbības reģionā. Pēc izsmeļošas diskusijas par katru biznesa

ideju katras komandas eksperts izklāsta savu viedokli.

4.2. Semināra "Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!" organizēšana

1) Pasākuma programmas izstrāde.

Otrā semināra programmas projekts ir redzams 5. attēlā.

Programma

9.30–10.00	Reģistrācija, sagaidīšanas kafija
10.00–11.30	Pirmā sesija / tiešsaistes formāts Pasākuma atklāšana, iepazīstināšana ar semināru / 10 min. Otrā semināra "Atklāj sevi uzņēmējdarbībā" apraksts / jautājumi un atbildes / 20 min. Biznesa ideju prezentācija / trīs komandu pārstāvji / jautājumi un atbildes Vispārēja diskusija / ekspertu līdzdalība (no visām trim komandām)
11.30–12.00	Kafijas pauze
12.00–13.00	Otrā sesija / pirmā daļa / klātienēs formāts Trīs komandu pārstāvju biznesa ideju apspriešana Jautājumi un atbildes
13.00–14.00	Pusdienas
14.00–15.00	Otrā sesija / otrā daļa / klātienēs formāts Darbs sadalītajās komandās Prezentācijas sagatavošana Ekspertu līdzdalība
15.00–16.10	Trešā sesija / tiešsaistes formāts Biznesa ideju attīstības prezentācija / trīs komandu pārstāvji / jautājumi un atbildes Vispārēja diskusija / ekspertu līdzdalība (no visām trim komandām)
16.10–16.30	Semināra noslēgums
	Novērtējuma veidlapu izdare

Attēls Nr. 5. Otrā semināra "Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!" programma.

2) Mērķa grupu pārstāvji / iesaiste un reģistrācija

Mērķa grupas pārstāvju piesaiste dalībai otrajā seminārā "Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!" ir ļoti nozīmīgs priekšnoteikums semināra veiksmīgas norises nodrošināšanai.

Aptuveni mēnesi pirms plānotā pasākuma norises datuma pasākuma organizētāju tīmekļa vietnē un "Facebook" lapā ir jāpublicē sākotnējais paziņojums par pasākumu un jāsazinās ar ieinteresētajām pusēm.

Paziņojumā skaidri jānorāda pasākuma norises vieta un laiks, norises formāts, dalībnieku skaits, pasākuma valodas, kā arī jābūt norādītam dalībnieku reģistrācijas veidam. Šādā gadījumā ieteicams pieprasīt potenciālajiem dalībniekiem iesniegt gan e-pasta, gan tālruņa numuru.

Tas ir nepieciešams, lai apstiprinātu dalībnieku reģistrāciju, izskaidrotu norises formātu un atbildētu uz jautājumiem. Ņemot vērā mērķa grupas specifiku, ieteicams ar viņiem sazināties atkārtoti vairākas dienas pirms noteiktā pasākuma datuma.

Kā saziņas kanālus ar mērķa grupas dalībniekiem var izmantot pašvaldību struktūrvienības, biznesa inkubatorus un uzņēmējdarbības attīstības centrus, nodarbinātības aģentūras, profesionālās izglītības un apmācības iestādes, mūžizglītības iestādes un NVO, kuru uzmanības centrā ir mērķa grupas pārstāvjiem tuvu problēmu risināšana. Arī sociālie tīkli, piemēram, gan "Facebook", gan atsevišķās tīmekļa vietnēs esošās noteikto interešu grupas

ir efektīvi veidi mērķauditorijas sasniegšanā.

Ieteicams izveidot pirmspensijas vecuma cilvēku datni (datubāzi) un regulāri atjaunināt tajā esošo informāciju.

3) Aiciniet atbilstošas personas: potenciālie uzņēmēji / biznesa ideju prezentētāji

Pasākuma galvenā persona ir mērķauditorijas pārstāvis, kurš otrā semināra dalībniekiem pastāstīs par savu potenciālo biznesa ideju un aktīvi piedalīsies diskusijās, kas ir paredzētas pirmās un otrās sesijas laikā. Runātājs var būt potenciālais uzņēmējs, kurš vēl tikai apsver iespēju uzsākt savu uzņēmējdarbību, vai esošs uzņēmējs, kurš ir gatavs runāt par jauniem sava biznesa attīstības virzieniem.

Pasākumu organizatori šādu personu var atrast, izmantojot uzņēmējdarbības atbalsta un attīstības centrus, biznesa inkubatorus, pašvaldību struktūrvienības, NVO, noteiktu interešu sociālās grupas vai personīgos kontaktus.

Gatavojoties semināram, organizatoriem ieteicams iepriekš pārrunāt ar runātāju viņa biznesa idejas prezentāciju, lai tā būtu saistoša trīs komandu mērķauditorijai un dotu iespēju to tālāk attīstīt, ņemot vērā iespējamo pārrobežu sadarbību.

Vēlams, lai runātājs sagatavo prezentāciju PowerPoint formātā vai īsus video, ko vajadzības gadījumā varētu demonstrēt, sniedzot ieskatu uzņēmējdarbības elementos.

Prezentācijā var iekļaut šādus aspektus: biznesa idejas būtība, tās rašanās iemesli (tirgus vajadzības, idejas

kopēšana no citas jomas, kopēšana no tās pašas jomas ar papildu elementiem u. c.), business saistīts/nesaistīts ar iepriekšējo profesionālo darbību, uzņēmējdarbības mērķi, tirgus analīze, konkurenti, potenciālie klienti/pircēji, pieejamie resursi (tostarp īpašums), pakalpojumu/preču popularizēšana, komanda u. c.

Turklāt ir nepieciešams sagatavot runātāju iespējamiem jautājumiem no pasākuma dalībnieku puses semināra pirmās un otrās sesijas laikā, pārrunāt ar runātāju ieteicamo atbilžu struktūru, kā arī psiholoģiskos aspektus komunikācijā ar semināra dalībniekiem. Ar runātāju ir iespējams sazināties arī personīgi, vai pa tālruni vai tiešsaistē.

4) Aiciniet atbilstošas personas: eksperti

Semināru eksperti ir pieredzējuši uzņēmēji, sērijveida uzņēmēji, kuri pastāvīgi attīsta biznesa idejas, biznesa inkubatoru pārstāvji, kas strādā ar ideju ģenerēšanu un attīstību, hakatonu vadītāji un izglītības iestāžu pārstāvji. Ekspertu līdzdalība ir paredzēta visās otrā semināra sesijās.

Pirmajā sesijā viņi īsi izsaka savu viedokli par biznesa idejām, ko prezentē trīs komandu runātāji, otrajā sesijā viņi aktīvi komunicē ar trīs komandu mērķauditorijas pārstāvjiem prezentāciju sagatavošanas laikā, un visbeidzot, trešajā sesijā viņi izsaka savu viedokli par runātāju sagatavotajiem biznesa attīstības scenārijiem, ko sagatavo visas sadalītās komandas.

Ieteicams uzaicināt vienu vai divus ekspertus no nozarēm, kas ir visatbilstošākās, lai novērtētu biznesa idejas runātāju pārstāvētajās jomās.

Ekspertiem jāspēj ātri analizēt uzņēmējdarbības idejas un to potenciālo attīstību, aktīvi komunicēt ar mērķauditorijas pārstāvjiem un palīdzēt viņiem ar padomu, objektīvi un pozitīvi paust savu viedokli, kā arī ar saviem komentāriem veicināt tālāku diskusiju norisi ar mērķauditorijas pārstāvjiem.

Pēc tam ar šiem ekspertiem sazinās pa e-pastu un tālruni/ "WhatsApp" / "Viber" vai organizatori organizē klātienē individuālu tikšanos. Organizatori izskaidro ekspertiem semināra norisi un pieeju, kā arī mērķgrupu profilu, apspriež viņu dalību seminārā un izskata aspektus, ko ir nepieciešams uzsvērt un pievērst īpašu uzmanību pasākuma norises laikā, apstiprina programmu, instruē ekspertus un atbild uz visiem viņu jautājumiem.

5) Piesaistiet atbilstošas personas: moderators un viņa/viņas asistenti

Katra semināra organizēšanā piedalās moderators un viņa asistenti. Piemērota moderatora izvēle ir ļoti svarīgs priekšnoteikums veiksmīgai pasākuma norisei, jo īpaši ņemot vērā tā formātu un papildu aspektus, lai ātri pieņemtu lēmumu par tiešsaistes un klātienē režīmu apvienošanu.

Moderators var būt vai nu organizācijas pārstāvis vai arī ārpus organizācijas pieaicināta persona. Moderatoram ir jāpārzina pasākuma formāts, tajā apspriestie jautājumi, trīs komandu runātāji un viņu biznesa idejas. Moderatoram jāizprot arī mērķa grupas dalībnieku psiholoģiskais portrets un viņu problēmas.

Moderatoram ir jāvada pasākums saskaņā ar izstrādāto programmu. Pirmajā sesijā viņš/viņa uzdod

jautājumus runātājiem pēc tam, kad viņi ir prezentējuši savu biznesa ideju, kā arī mudina komandas semināra dalībniekus iesaistīties diskusijā. Pasākuma noslēguma daļā moderators sniedz atbalstu mērķauditorijas pārstāvjiem, nodrošinot viņus ar komandu jautājumiem un komentāriem prezentācijas laikā, kā arī iesaistot viņus kopējā diskusijā. Moderatoram jāievēro lietišķā etiķete un jāvada pasākums aizraujošā veidā, kā arī izmantojot labu humora izjūtu, un gādājot, lai pasākuma dalībnieki atcerētos šo pasākumu ar pozitīvām domām.

Pasākuma panākumi lielā mērā ir atkarīgi no moderatoru profesionalitātes un harisma līmeņa, viņu spējas atrast kopīgu valodu ar auditoriju no trijām valstīm, radīt draudzīgu un nepiespiestu atmosfēru. Lai nodrošinātu netraucētu pasākuma norisi, organizatoriem pirms pasākuma jānodrošina moderatoriem un asistentiem nepieciešamā apmācība/instruktāža. Ja pasākuma laikā rodas valodas (tulkošanas) problēmas, to risināšanā tiek iesaistīti moderatoru asistenti.

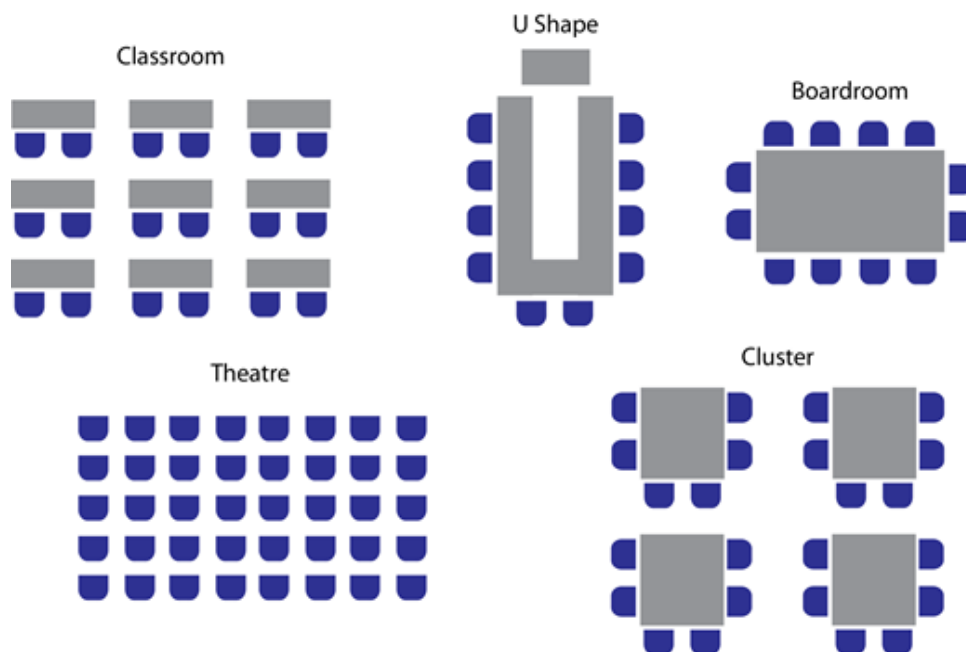
6) Pasākuma organizatoriskie jautājumi

Sagatavošanas posmā jāņem vērā otrā semināra formāts.

Pasākuma rīkotājiem iepriekš jāpadomā par piemērotas telpas lieluma izvēli, aprīkojuma un nepieciešamo palīglīdzekļu pieejamību (divas tāfeles ar pietiekami daudz papīra lapām: krāsaini marķieri (četras krāsas: melna, zila, sarkana zaļa): pa vienam komplektam katrai komandai otrajai sesijai, līmlapiņas), kā arī ēdināšanas zonas izkārtojumu.

Ņemot vērā semināra struktūru, ieteicams paredzēt izmaiņas galdu izvietojumā sanāksmju telpā pasākuma norises laikā. Pirmās sesijas un otrās sesijas pirmās daļas norises laikā ieteicams izvietot galdus atbilstoši teātra vai klases shēmai (skatīt 6. attēlu). Telpas priekšplānā vēlams novietot divus nelielus galdiņus runātājiem un moderatoram / asistentiem.

Otrās sesijas otrajā daļā un trešās sesijas otrajā daļā galdus pusdienu pārtraukuma laikā ir jāizvieto atbilstoši grupas shēmai (skatīt 6. attēlu) tā, lai pie katra no tiem (savienojot vairākus galdus, piemēram, četri galdi divām personām) varētu sēdēt vienas sadalītās komandas dalībnieki.



Attēls Nr. 6. Semināra telpas izkārtojuma paraugvarianti

Alternatīvi ir pieļaujama galdu izvietošana atbilstoši grupas shēmai jau pasākuma sākumā. Šādā gadījumā jānodrošina tāds krēslu izvietojums, lai visi pie galda sēdošie varētu redzēt uz ekrāna esošās prezentācijas.

Organizators sagatavo semināra dalībnieku sarakstu, kurā ir iekļauta kontaktu sadaļa un paraksta vieta. Visiem dalībniekiem tiek izdrukātas arī vārda kartes, kurās ir iekļauta īsa dalībnieka informācija (organizācijas nosaukums, ko pārstāv runātājs vai eksperts, mērķauditorijas pārstāvis). Vienlaikus ir jāgatavo vairākas tukšas dalībnieku vārdu kartes gadījumā, ja ir izmaiņas pasākuma dalībnieku sarakstā.

Organizatoram ir jāgatavo arī izlozei nepieciešamās kartes, kas ļaus izveidot sadalītās komandas. Izloze tiek veikta dalībnieku reģistrācijas laikā. Turklāt organizatoram ir jāgatavo nepieciešamie materiāli komandu kapteiņu izvēlei ar izlozes palīdzību, ja kāda no sadalītajām komandām nevar izvēlēties kapteini citādākā veidā.

Vajadzības gadījumā šī izloze tiek veikta otrās sesijas otrās daļas sākumā.

Reģistrācijas laikā vēlams izsniegt katram dalībniekam semināra programmas drukāto versiju. Turklāt ir jāgatavo arī novērtējuma veidlapas, piezīmju papīrs un pildspalvas. Novērtējuma veidlapas atrodas pielikumā Nr. 2.

Gatavojoties pasākumam, ir nepieciešams izveidot atsevišķas saites pirmajai un trešajai sesijai (tiešsaistes režīmā).

Pasākuma laikā ieteicams fotografēt gan runātājus, gan mērķa grupas dalībniekus. Fotogrāfijas var kalpot kā lielisks vizuālais materiāls informācijas publicēšanai par pasākumiem. Pirms pasākuma ir jāsaņem dalībnieku piekrišana fotografēšanai.

4.3. Semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” norise

1. Reģistrācija

Semināra dalībnieki ierodas, reģistrējas sagatavotajā dalībnieku sarakstā un parakstās, saņem vārda karti un sadalītās komandas numuru (izlozes kārtībā). Izlozētais sadalītās komandas numurs norāda grupu, kurā viņi darbosies otrās sesijas otrajā daļā.

Dalībnieki apsēžas jebkurā no brīvajām vietām, ja pasākuma sākumā galdi ir izvietoti atbilstoši teātra vai klases shēmai. Ja galdi ir izvietoti atbilstoši grupas shēmai, tad dalībnieki sēž pie tā galda, kurš ir noteikts attiecīgajai komandai.

2. Pirmā sesija / tiešsaistes formāts

Galvenais moderators (organizatoru pārstāvis saskaņā ar noslēgto vienošanos) sveic trīs komandu semināra dalībniekus un novēl viņiem rezultatīvu dienu, iedvesmu jaunām idejām un jaunu kontaktu nodibināšanu, kā arī iepazīstina ar visiem moderatoriem un asistentiem, kuri palīdz vadīt semināru. Galvenā moderatora pārziņā ir pasākuma ievaddaļa. Viņš iepazīstina pasākuma dalībniekus ar semināra vispārējo norises kārtību, izklāstot atsevišķu sesiju saturu, kā arī atbild uz mērķauditorijas pārstāvju jautājumiem.

Pēc tam galvenais moderators pēc kārtas aicina pirmās sesijas runātājus prezentēt savas biznesa idejas. Vietējais moderators runātāja uzstāšanās laikā uztur aktīvu dialogu ar komentāriem un jautājumiem, kā arī iesaista diskusijā visus pasākuma dalībniekus.

Sesijas noslēguma daļā galvenais moderators organizē vispārēju diskusiju un pēc kārtas uzaicina pa vienam ekspertam no katras komandas izteikt savu viedokli par idejām.

3. Otrā sesija / klātienes formāts

Sesijas pirmajā daļā katrs moderators auditorijā rīko vispārēju diskusiju par trīs prezentēto biznesa ideju iespējamajiem pozitīvajiem un negatīvajiem attīstības scenārijiem. Uzsvars tiek likts uz konkrētās komandas runātāja ideju; attiecībā uz citām biznesa idejām tiek apsvērta to attīstības iespēja pārrobežu sadarbības apstākļos.

Sesijas otrajā daļā katras komandas dalībnieki tiek sasēdināti pie atsevišķiem galdiem, kas pusdienu laikā izvietoti atbilstoši grupas shēmai (ja tie nebija tādā veidā izvietoti jau pasākuma sākumā). Katra sadalītā komandas pati izvēlas savu kapteini vai arī kapteiņi tiek izvēlēti ar izlozes palīdzību, ja to nav bijis iespējams izdarīt citā veidā.

Katrai sadalītajai komandai moderators piešķir vienu no biznesa idejām par kuru stāstīja runātāji pirmajā sesijā, un izskaidro komandas darba principus. Pēc 20 minūšu ilgas diskusijas sadalītās komandas sāk gatavot biznesa ideju attīstības scenāriju prezentācijas. Eksperti palīdz mērķa grupas dalībniekiem sagatavot prezentācijas un atbild uz viņu jautājumiem.

4. Trešā sesija / tiešsaistes formāts

Galvenais moderators pēc kārtas uzaicina sadalīto komandu pārstāvjus, kas sagatavoja prezentāciju vietējā pārstāvja prezentētajai biznesa idejai. Šo prezentāciju uzreiz papildina abu pārējo komandu uzstāšanās. Vietējais

moderators var uzdot runātājiem papildu jautājumus.

Pēc visu trīs biznesa ideju prezentācijas galvenais moderators rīko vispārēju diskusiju un noslēgumā uzaicina vienu ekspertu no katras komandas izteikt savu viedokli.

5. Noslēguma daļa

Galvenais moderators un pēc tam pārējie moderatori pateicas visiem pasākuma dalībniekiem.

Organizatori izdala novērtējuma veidlapas, lai pasākuma dalībnieki tās varētu aizpildīt.

4.4. Pēc pasākuma veicamās darbības

Pēc semināra ir ļoti svarīgi publicēt informāciju aizraujošā veidā “Facebook” un/vai pasākuma organizatoru tīmekļa vietnē. Katrs no pasākuma organizatoriem sagatavo pārskatu, kurā ir apkopoti dati par pasākuma dalībnieku aizpildītajām novērtējuma veidlapām, norādot vidējo novērtējumu katram veidlapas jautājumam, kā arī iekļaujot būtiskākos komentārus saistībā ar katru jautājumu.

Turklāt ir ieteicams nosūtīt pateicības vēstules un labas kvalitātes izdevušās fotogrāfijas runātājiem un ekspertiem.

5. KOPSAVILKUMS

Šis materiāls var kalpot par pamatu visām ieinteresētajām pusēm (pašvaldību struktūrvienībām, nodarbinātības aģentūrām, biznesa inkubatoriem, uzņēmējdarbības attīstības un atbalsta centriem, izglītības iestādēm un centriem u. c.), lai rīkotu seminārus pirmspensijas vecuma cilvēkiem gan Latvijā, gan Lietuvā. Dokumenta autori uzskata, ka vislabāko rezultātu var sasniegt, ja pasākumā piedalās divu valstu pārstāvji.

Materiāls tika izstrādāts, pamatojoties uz projekta “Signāls biznesa uzsākšanai” (“BeLL to Start Business”) īstenošanas laikā iegūto pieredzi, atsauksmēm un ieteikumiem. Dokumenta oriģinālvaloda ir angļu, tas ir tulkots latviešu un lietuviešu valodā.

6. PIELIKUMI

1. pielikums

Uzņēmējdarbības simulācijas spēle _____

Vieta, datums _____

Žūrijas vērtēšanas veidlapa

Žūrijas loceklis: _____

1. sesija 1. Mutiski veicams uzdevums. (2. sesija, 3. sesija)

1. komanda

Kritēriji	1	2	3	KOPĀ
Radošums				
Loģiskā domāšana				
Situācijas izpratne				

2. komanda

Kritēriji	1	2	3	KOPĀ
Radošums				
Loģiskā domāšana				
Situācijas izpratne				

3. komanda

Kritēriji	1	2	3	KOPĀ
Radošums				
Loģiskā domāšana				
Situācijas izpratne				

4. komanda

Kritēriji	1	2	3	KOPĀ
Radošums				
Loģiskā domāšana				
Situācijas izpratne				

5. komanda

Kritēriji	1	2	3	KOPĀ
Radošums				
Loģiskā domāšana				
Situācijas izpratne				

6. komanda

Kritēriji	1	2	3	KOPĀ
Radošums				
Loģiskā domāšana				
Situācijas izpratne				

2. sesija, 1. uzdevums (2. sesija, 2. uzdevums; 3. sesija, 3. uzdevums)

1. komanda

Kritēriji	1	2	3	4	5	KOPĀ
Stratēģiskā pieeja						
Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums						
Saskarsmes prasmes						
Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā						

2. komanda

Kritēriji	1	2	3	4	5	KOPĀ
Stratēģiskā pieeja						
Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums						
Saskarsmes prasmes						
Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā						

3. komanda

Kritēriji	1	2	3	4	5	KOPĀ
Stratēģiskā pieeja						
Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums						
Saskarsmes prasmes						
Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā						

4. komanda

Kritēriji	1	2	3	4	5	KOPĀ
Stratēģiskā pieeja						
Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums						
Saskarsmes prasmes						
Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā						

5. komanda

Kritēriji	1	2	3	4	5	KOPĀ
Stratēģiskā pieeja						
Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums						
Saskarsmes prasmes						
Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā						

6. komanda

Kritēriji	1	2	3	4	5	KOPĀ
Stratēģiskā pieeja						
Iespējamo uzņēmējdarbības scenāriju redzējums						
Saskarsmes prasmes						
Radošums un jaunrade prezentācijas veidošanā						

Uzņēmējdarbības simulācijas spēle _____

Vieta, datums _____

Kopsavilkums: Žūrijas vērtēšanas veidlapa

Sesija 1	Mutiski veicams uzdevums						Uzdevums 1						
Komanda /Žūrija	Ž1	Ž2	Ž3	Ž4	Ž5	Kopā	Ž1	Ž2	Ž3	Ž4	Ž5	Kopā	Resultāts
1													
2													
3													
4													
5													
6													

Sesija 2	Uzdevums 2					
Komanda /Žūrija	Ž1	Ž2	Ž3	Ž4	Ž5	Kopā
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Sesija 3	Uzdevums 3					
Komanda /Žūrija	Ž1	Ž2	Ž3	Ž4	Ž5	Kopā
1						
2						
3						
4						
5						
6						

KOPĀ

Komanda/ Sesija	1	2	3	Rezultāts
1				
2				
3				
4				
5				
6				

3. pielikums.

Novērtējuma veidlapa 2. semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” izvērtēšanai.

Cienījamie semināra “Atklāj sevi uzņēmējdarbībā!” dalībnieki!

Lūdzu novērtējiet mūsu pasākumu skalā no 1 līdz 5 (kur 1 - zemākais vērtējums, 5 – visaugstākais vērtējums). Jūsu atsauksme mums ir ļoti svarīga!

Kopējais iespaids par semināru / Kopējais semināra novērtējums

1 2 3 4 5

Pirms pasākuma saņemtā informācija

1 2 3 4 5

Semināra programma

1 2 3 4 5

1. sesijas vērtējums – Biznesa ideju prezentācijas

1 2 3 4 5

2. sesijas 1.daļas vērtējums – Diskusija par 3 biznesa idejām

1 2 3 4 5

2. sesijas 2.daļas vērtējums – Darbs komandās, prezentāciju sagatavošana

1 2 3 4 5

3. sesijas vērtējums – Komandu prezentācijas

1 2 3 4 5

Semināra formāts

1 2 3 4 5

Pasākuma organizētība

1 2 3 4 5

Semināra telpas

1 2 3 4 5

Ēdināšana

1 2 3 4 5

Jūsu komentāri un/vai ieteikumi.....

.....

.....

.....

Paldies!



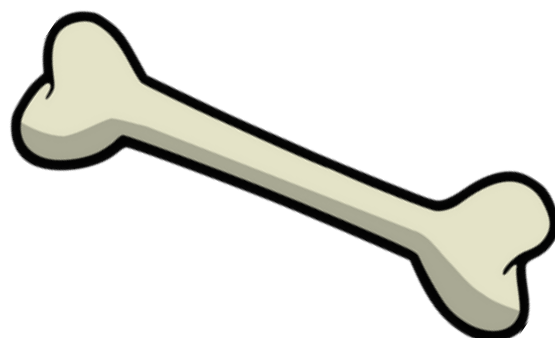
Finansē
Eiropas Savienība



BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

PASTAIGA AR SUNI

Jūs sniežat suņu pastaigu servisa pakalpojumu. Parasti jūs vedat pastaigā kādus 3 suņus, vienlaikus. Pastaigas laikā pēkšņi jums viens suns izraujas un aizskrien.



KĀ JŪS RĪKOSIETIES?



Finansē
Eiropas Savienība

BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

FRIZIERIS

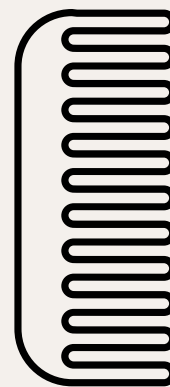
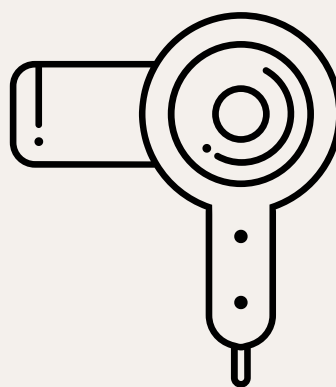
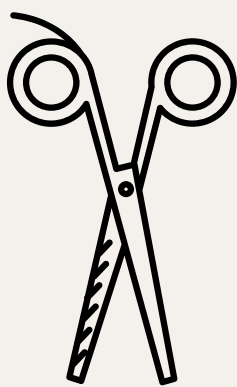
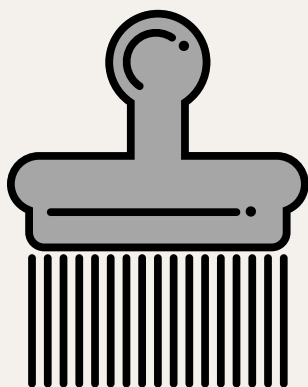
Jums ir frizētava pilsētas centrā, ēkas otrajā stāvā. Pirmajā stāvā atrodas mākslas un keramikas galerija.

No rīta uzzini, ka frizētavā plīsušas caurules dēļ galerijas telpa tika nopludināta un bojāti vairāki galerijas eksponāti.

Bojāto eksponātu autori ir labi zināmi visā valstī.



KO TU IESĀKSI?





Finansē
Eiropas Savienība

BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

FLORISTIKA

Jūs esat ziedu veikala īpašnieks. Papildus augu kompozīcijām un puķu pārdošanai savā veikalā jūs arī nodrošināt interjera un vides dekorēšanas pakalpojumus.

Jūs piedāvājat florista pakalpojumus iestādēm un uzņēmumiem, kā arī veicat individuālus pasūtījumus.

Jūs saņēmēt lielu pasūtījumu - noformēt baznīcu kāzu svinībām.

Kad jūs ieradāties no rīta, jūs ieraugāt, ka vissas sagatavotās kompozīcijas un ziedi ir novītuši.

Ir sabojājies gaisa kondicionieris, kurš nevis atdziestēja gaisu, bet gan papildus sildīja.

KĀDA BŪS JŪSU RĪCĪBA?





Biznesa simulācijas spēle

LAUKU MĀJAS IZĪRĒŠANA

Biznesa situācijas apraksts

Sigitai (57) un Kestam (59) pieder 2 ha liela viensēta netālu no vienas no lielākajām Lietuvas pilsētām. Abiem dzīvesbiedriem ir darbs pilsētā - Kestas strādā par atslēdznieku, bet Sigita par skolotāju. Sigita un Kestas dzīvoja pilsētā, 3 istabu dzīvoklī. Viņi nolēma, ka vēlas dzīvot tuvāk dabai un lauku sēta varētu kļūt par lielisku papildu ienākumu avotu. Viņi domā, ka, iespējams, pensijas vecumā viensētas izīrēšana varētu būt viņu pamatnodarbošanās. Tā laulātie pārdeva sev piederošo dzīvokli un visu naudu ieguldīja lauku sētas iekārtošanā.

No lauku īpašuma līdz tuvākajai pilsētai un līdz VIA BALTICA šosejai - ir aptuveni 7 km. Viensētā atrodas liela dzīvojamā māja (240 m²), pirts ar baseinu un terasi un nepilnīgi mēbelēta 2 stāvu ēka ar angāru.

Telpas kopā ar angāru veido 260 m², pirmajā stāvā (abi dzīvesbiedri dzīvo šeit) istaba ar kamīnu, gaitenis, tualete, otrajā stāvā kas nav šobrīd mēbelēts ir liela platība ap 80 m². 1 km attālumā no viensētas ir upe ar labu peldvietu, kā arī 700 metru attālumā mežs, kurš bagāts ar sēnēm un ogām. Viensētas vide sakopta, apstādīta ar dekoratīviem augiem un augļu krūmiem. Ir ozolu, kastaņu un valriekstu alejas. Liela autostāvvietā (apmēram 25 automašīnām).





Atpūtas telpā ir skaista lapene ar ērtām mīkstajām mēbelēm un kamīnu. Ir izveidota bērnu izklaides un atpūtas zona ar lielu batutu, kāpšanas sienu, šūpolēm, rotaļu namiņu, slidkalniņu un šūpuļtīklu. Aprīkotas telpas arī ārtelpu kinozālei (projektors, āra sauļošanās krēsli). Sigita un Kestas plašo dzīvojamo māju (240m²) izīrēja ģimenēm klusai atpūtai karantīnas laikā. Pirmie klienti bija kolēģu pieaugušo bērnu ģimene, vēlāk - viņu draugi un kaimiņi.

Tagad lauku sēta ir reģistrēta vietnēs [booking.com](https://www.booking.com) un [airbnb.com](https://www.airbnb.com), un visi klienti piesakās caur šīm vietnēm. Šobrīd viensēta ir pieprasīta un pat nevar nodrošināt pakalpojumu visiem gribētājiem, kas vēlas tajā atpūsties (lauku sēta tiek izīrēta tikai vienai ģimenei vienlaikus). Turklāt pieaug pieprasījums par lauku sētas īri individuālām svinībām un biznesa pasākumiem, kā arī angāra noma- kā noliktava .

Ieņēmumi mēnesī	Izmaksas mēnesī
3000	450 EUR nodokļi
	150 EUR (elektrība, malka u.c.)
	700 izmaksas personai, kas nodrošina mājas uzkopšanas un lauku sētas uzturēšanas pakalpojumus
Kopā: 3000	Kopā: 1300



**Katra problēma ir
dāvana – bez
problēmām mēs
neizaugtu.
Entonijs Robins**

BIZNESĀ SIMULĀCIJAS SPĒLE

Biznesa paplašināšana

Sigita un Kestas saskaras ar strauji augošo pieprasījumu – cilvēki labprāt vēlas palikt lauku viensētā. Daudzas ģimenes interesējas par iespēju jau iepriekš aizrunāt pirmo brīvo datumu pirms paziņošanas booking.com un airbnb.com, taču visiem, kas vēlētos, tā arī nevar nodrošināt izmitināšanas pakalpojumus. Turklāt ir jūtams īrei piemērotu mēbelētu telpu trūkums.

Ģimenēm tiek izīrēta daļa no 2 ha lauku teritorijas, kas ietver teritoriju ar māju, bērnu izklaides un atpūtas zonu, pirti un dārzu. Savukārt uzņēmumi un organizācijas, kas interesējas par lauku viensētas nomu, galvenokārt prasa atsevišķas telpas konferencēm un semināriem.

Bet fotogrāfi labprāt ierodas veikt fotosesijas lauku teritorijā - tur ir dažādas koku alejas un vienas fotosesijas laikā viņi var uzņemt daudzas fotogrāfijas, kas izskatās kā iemūžinātas dažādas dabas vietas.

Saimniekiem ir jāizlemj, kādu biznesa paplašināšanās veidu izvēlēties: iekārtot citas telpas ģimeņu apmešanās vietai vai veidot tās uzņēmumu un organizāciju klientiem. Viņiem ir 17000 eiro lieli uzkrājumi. Abos gadījumos būtu jāņem kredīts bankā telpu iekārtošanai un vēl vienas nelielas mājas celtniecībai, kur varētu dzīvot paši saimnieki.

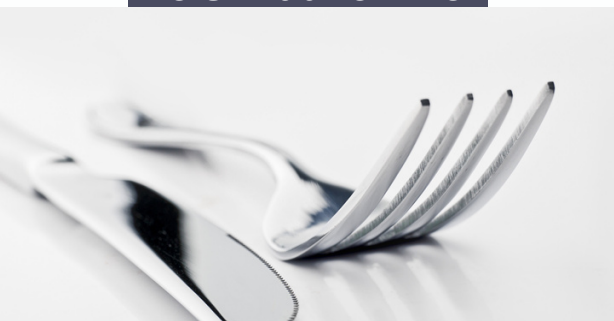
Izmaksas ir norādītas tabulā zemāk:

	Paplašināšanās veids	Kopējās izmaksas	Plānotā peļņa/mēnesī	Iekārtošanas un celtniecības procesa ilgums	Nepieciešams aizdevums no bankas
a	Telpu iekārtojums, lai varētu izīrēt tās vēl vienai ģimenei	15000 EUR	1700 EUR	4 mēneši	10000 EUR
	Mājas celtniecība pašu saimnieku dzīvošanai (72 m ²)	60000 EUR	-	9 mēneši	48000 EUR
b	Telpu iekārtošana, lai varētu izīrēt lielākiem pasākumiem	10000 EUR	4000 EUR	2,5 mēneši	5000 EUR
	Mājas celtniecība pašu saimnieku dzīvošanai (72 m ²)	60000 EUR	-	9 mēneši	48000 EUR
c	JŪSU IETEIKUMS UZŅĒMUMA PAPLAŠINĀŠANAS IESPĒJAI				



Lai ēstu labu
ēdienu, nav
vajadzīga
sudraba dakšiņa.

Pols Prudhomme



BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

Ēdināšanas serviss

Sigita un Kestas, nodarbojas ar lauku mājas izīrēšanu un iepriekš nebija saskārušies ar ēdināšanas servisa problēmām, pat Covid-19 karantīnas laikā (kad sākās business) visa ģimene paši gatavoja maltītes, izvairoties no liekiem kontaktiem.

Tad pēkšņi viņi sāka izjust papildus pieprasījumu- klienti sāka lūgt nodrošināt maltītes par papildu samaksu.

Sigita un Kestas varētu vienoties ar dažādiem restorāniem un ēdināšanas pakalpojumu sniedzējiem, taču pasūtījuma kopējā cena ir pieaugusi, jo viensēta atrodas 7 km attālumā no pilsētas un papildus piegādes maksa par vienu pasūtījumu ir aptuveni 7 eur.

Saimnieki pārbaudīja vairākas iespējas: gan pasūtīt maltītes no tuvākajiem restorāniem, kā arī iespējas piedāvāt maltīšu pusfabrikātus uz 3 dienām un iespēju algot pavāru. Problēma, pasūtot maltītes no restorāniem, ir tāda, ka restorānam nepieciešams iepriekš veikt pasūtījumu katru dienu un ir pasūtījuma laika ierobežojums. Truklāt pasūtījuma grafiks nevar būtiski atšķirties. Vakariņu komplektus var pasūtīt tikai pirmdienā (uz vienu nedēļu vai ilgāk), bet nav iespējas pasūtīt piemēram no sākot no piektdienas. Pieņemot darbā pavāru, alga jāmaksā katru mēnesi, un tā nav atkarīga no pasūtījumu apjoma. Pavāra alga sastāda 20 EUR stundā, un mēnesī alga sastāda 600 EUR, arī tad ja nav pasūtījumu.

Izmaksu aprēķini norādīti tabulā zemāk:

	Brokastis, pusdienas, vakariņas no restorāna, katru no ēdienreizēm piegādā šoferis no restorāna	Vakariņu pakas (produkti un pamācības uz 3/4/5/vakariņām, tiek sūtīts reizi nedēļā)	Pieņemam darbā pavāru
Aptuvenā piedāvājuma cena 2 personām	100 EUR	49/69/79 euro	Alga 20 EUR/stundā + produkti un citas izmaksas 600 EUR/mēnesī

Kāds būtu jūsu lēmums?



Pārsteigums ir lielākā dāvana, ko dzīve mums var dot.

**Boriss
Pasternaks**

BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

Problēmas ar elektrību

Jūs saņēmt priekšlikumu no jūsu valsts fotogrāfu asociācijas – viņi vēlas jūsu lauku sētā sarīkot nacionālas nozīmes fotogrāfu festivālu. Plānots, ka jūsu novada ģimenes fotografēs 10 fotogrāfi (iepriekš reģistrēti tiešsaistē) un vēlāk visas fotogrāfijas tiks publicētas visā valstī (ceļojošās izstādes formātā). Visu nepieciešamo atribūtiķu fotosesijām nodrošinātu biedrība.

Piedāvājuma galvenais ieguvums balstīts bartera darījumā. Jūs nodrošināt 2 dienas jūsu lauku sētas īres iespējas bez maksas un kā maiņas darījums- jūsu lauku sēta tiks atzīmēta visās fotogrāfijās un izstāžu aprakstos. Šāds pasākums būtu milzīgs ieguldījums jūsu lauku sētas popularizēšanā . Problēma ir tā, ka šajās divās dienās tiek plānota elektrības tīkla pārbaude un var gadīties, ka Jūsu viensētā nebūs elektrības (rets gadījums, ka šajā viensētā nav elektrības).

Tu varētu:

- Izīrēt elektrības ģeneratoru (1 ģeneratora nomas cena uz 24 stundām – 100 eiro, būtu nepieciešami 3 ģeneratori. Kopējā nomas maksa būtu 600 eiro. Katram ģeneratoram nepieciešama degviela, kopējā cena par degvielu 3 ģeneratoriem divām dienām izmaksātu 200 eiro.
- Nopirkt elektroenerģijas ģeneratoru (viena ģeneratora cena ir aptuveni 700 eiro, tātad jums būtu 2100 eiro izdevumi par 3 ģeneratoriem. Katram ģeneratoram ir nepieciešama degviela, kopējā cena par degvielu 3 ģeneratoriem divām dienām izmaksātu 200 eiro).
- Noraidīt priekšlikumu rīkot pasākumu.
- Cits variants



Ko darītu tu?





„Rokdarbi, ceļš uz panākumiem” *Biznesa apraksts*

Svetlana, Inga un Laura iepazinās Rīgā notiekošajā pēdējā lielajā amatniecības gadatirgū pirms pandēmijas. Viņas pārdeva pašu rokām darinātas preces, taču neviena no viņām nevarēja iedomāties, cik pēkšņi mainīsies viņu dzīve. Diena bija saulaina, un klienti, lielākoties tūristi, bija lieliskā noskaņojumā. Tirdzniecība ritēja pilnā sparā! Svetlana uz letes izkārtēja zeķes un dūraiņus ar tradicionālajiem rakstiem, Inga piedāvāja oriģinālas dzintara rotaslietas, savukārt Laura piedāvāja skrapbukinga stilā veidotas pastkartes un albumus. Dāmas nolēma atzīmēt savu iepazīšanos, dodoties uz kafejnīcu, kur sarunās pavadīja trīs stundas.

Pēc tam sekoja ilgi ierobežojumu, izolācijas un naudas trūkuma mēneši. Visbeidzot Covid-19 gadījumu skaits sāka samazināties. Pamazām sāka atgriezties brīvdabas tirdziņi, taču tajos vairs nevaldīja pirmspandēmijas atmosfēra. Tūristu plūsma neatgriezās līdzšinējā apjomā, savukārt vietējie iedzīvotāji nesteidzās atvērt savus maciņus. Pie šādiem secinājumiem nonāca trīs jaunās draudzenes.

Šī situācija īpaši sarūgtināja Lauru, kura nepārtraukti bija uz asaru robežas. Svetlana un Inga, neskatoties uz esošajām bažām, bija gatavas cīnīties. Tas nav svarīgi, ja jūs gatavojaties doties pensijā! Nekad nav par vēlu mainīt savu likteni! Turklāt papildu ienākumi vienmēr ir noderīgi.

Palikusi mājās, Svetlana pēc meitas padoma apguva tiešsaistes kursu par mārketingu un pārdošanu internetā. Viņa bija ārkārtīgi sajūsmināta par jauno iespēju, lai gan šajā jomā jutās nedroša. Arī Ingai bija labas ziņas: pašā pilsētas centrā bija atbrīvojusies neliela telpa, kurā viņas varēja izvietot savus izstrādājumus un vadīt meistarklases. Cena ir vairāk nekā pieņemama, un viņām vairs nevajadzēs būt atkarīgām no gadatirgu rīkotājiem. Laura bija uzlādēta ar optimismu, ko izstaroja topošās uzņēmējas, un uzņēmās viņu kopīgā uzņēmuma reģistrāciju.

Taču nebija iespējams izvēlēties starp divām darbības jomām – tiešsaistes un tradicionālo uzņēmējdarbību. Katram veidam bija savi plusi un mīnusi. Ilgu diskusiju rezultātā tika nolemts attīstīt abus uzņēmējdarbības veidus. Pienākumi tika sadalīti šādi: Svetlana ir atbildīga par pārdošanas un uzņēmējdarbības attīstību interneta vidē, Inga uzņemas veikala vadības pienākumus, savukārt Laura pārrauga meistarklašu sagatavošanu un vadīšanu, kā arī nodarbojas ar reklāmu. Grāmatvedību nodrošina grāmatvedības ārpakalpojumu sniedzējs.

Sākotnējā posmā dāmas vienojās nevis algot pārdevējas, bet pēc kārtas dežurēt veikalā. Katra no viņām no saviem uzkrājumiem ziedoja 2000 EUR, lai veiktu kvalitatīvu telpu remontu, iegādātos nepieciešamās mēbeles un aprīkojumu, kā arī lai uzsāktu darbu ar reklāmu. Sāksim!

Ir pagājuši deviņi mēneši... Uzņēmējas sapulcējās pie Ingas, kura ir izcepusi savu slaveno ābolu pīrāgu, lai apspriestu gūtos ienākumus un analizētu izdevumus. Grāmatvedis sniedza pārskatu par pēdējo trīs mēnešu vidējiem rādītājiem.



Ienākumi:

Ienākumu veids	Summa, EUR
Ieņēmumi no pārdošanas internetā	2600
Ieņēmumi no pārdošanas veikalā	8100
Ieņēmumi no meistarklasēm	1400
Kopā:	12 100

Izdevumi:

Ienākumu veids	Summa, EUR
Materiālu izmaksas	1800
Atalgojums, tostarp nodokļi	7200
Noma	900
Komunālie pakalpojumi	360
Grāmatvedības pakalpojumi	300
Pamatlīdzekļu nolietojums (mēbeles un aprīkojums)	100
Reklāmas izdevumi	400
Administratīvās izmaksas	160
Kopā:	11 220

Peļņa: 880 EUR



Sezonalitāte

Sēžot pie virtuves galda, dāmas nopietni pievērsās grāmatvedības pārskatam. Viedokļi par pārskatā redzamajiem skaitļiem dalījās. Ja Svetlana priecājās, ka saņem uz rokas vairāk nekā 1000 EUR mēnesī, tad Laura bija noskaņota skeptiski. Viņa vērsa draudzeņu uzmanību uz to, ka vairums viņu klientu ir tūristi, un, beidzoties "karstajai" sezonai, ienākumi ievērojami samazināsies. Tas nozīmē, ka būs jāsamazina algas.

Kādu risinājumu jūs piedāvātu?

1. Biežāk un vairāk pārdot vietējiem iedzīvotājiem. Bet kā to izdarīt, ja tradicionālie motīvi un izstrādājumi no dzintara jau visiem ir apnikuši? Kādus produktus jūs vēlētos izvietot plauktos?
2. Paplašināt produktu klāstu, piesaistot citas rokdarbnieces. Tas ievērojami palielinās pirkuma iespējamību, kas noderēs laikā, kad tūristi nav bieži viesi mūsu zemē. Kas jo īpaši patiktu pilsētas viesiem?
3. Koncentrēties uz pārdošanu interneta vidē, jo tirdzniecībai šajā vidē nepiemīt sezonāls raksturs. Kādus resursus/platformas jūs izmantotu produktu tirdzniecībai?
4. Paplašināt meistarklašu piedāvājumu. Aukstā un lietainā laikā tās noteikti būs pieprasītas! Kādus tematus jūs izvēlētos meistarklasēm?
5. Jūsu ieteikumi.



IZMAIŅAS

Pēc uzņēmējdarbībā aizvadītā gada Inga jutās neierasti nogurusi un miegaina. Viņa apmeklēja savu ģimenes ārstu, kurš painteresējās par viņas dzīvesveidu. Tikai tajā brīdī viņa aptvēra, ka dienu no dienas viņa aizvadīja kā vāvere ritenī. Viņas pārraudzībā atradās veikals, viņa pildīja pārdevējas pienākumus, pirka materiālus un veidoja izstrādājumus. Inga pārrunāja šo situāciju ar draudzenēm, un izrādījās, ka arī viņām ir tāda pati problēma. Secinājums nebija ilgi jāgaida: kaut kas ir jāmaina, citādi nebūs iespējams izvairīties no izdegšanas. Bet ko tieši vajadzētu mainīt? Kāds būtu jūsu ieteikums šajā situācijā?

1. Pieņemt darbā divus pārdevējus, neskatoties uz to, ka viņu ikmēneša darbaspēka izmaksas ir 2200 EUR. Kā kompensēt šīs izmaksas, lai uzņēmums strādātu rentabli?

2. Pieņemt darbā uzņēmuma vadītāju, kurš pārņems daļu no katras uzņēmējas pienākumiem. Ingai vairs nevajadzēs pārvaldīt veikalu, Laurai nevajadzēs nodarboties ar reklāmu, un Svetlanai nevajadzēs uzņemties administratīvos pienākumus saistībā ar tirdzniecību interneta vidē. Kā atradīsiet piemērotu personu?

3. Samazināt savu izstrādājumu īpatsvaru veikala sortimentā un galvenokārt pirkt gatavos izstrādājumus no citām amatniecēm. Kā jūs varat būt pārliecināts par preču kvalitāti un piegāžu regularitāti?

4. Samazināt veikala darba dienu un stundu skaitu. Tam ir laba reputācija, un patiesi ieinteresēti pircēji noteikti atradīs iespēju to apmeklēt. Kādu darba grafiku ieteiktu jūs?

5. Jūsu ieteikumi.



KONKURENTI

Kā parasti no rīta Svetlana entuziasma pārņemta devās uz darbu, dungojot jautru melodiju. Viņas uzmanību piesaistīja košie baloni, kas rotāja nesen atvērtā veikala ieeju. Svetlana devās pa kāpnēm uz augšu un iegāja veikalā. "Ak, mans Dievs!" – viņa nodomāja. Burtiski pāris kvartālu attālumā no triju uzņēmēju izveidotās vietas ir apmetušies konkurenti, kas arī tirgo suvenīrus tūristiem. Preču klāsts daudzējādā ziņā sakrīta ar viņu piedāvājumu, un cenas šķita pievilcīgākas. Svetlana steigšus sasauca draudzenes uz tikšanos. Kā, jūsuprāt, vajadzētu rīkoties šādā situācijā?

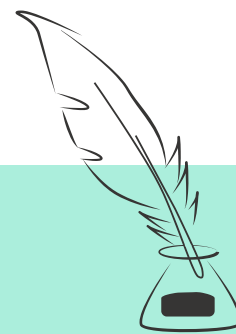
1. Samazināt cenas. Tādējādi konkurentiem nebūs nekādas priekšrocības. Ko jūs darīsiet, ja konkurenti rīkosies tāpat?
2. Pievērst lielāku uzmanību reklāmai. Nevienam tūristam nevajadzētu pamest pilsētas vēsturisko centru bez skrejlapas rokās! Kādus citus reklāmas kanālus plānojat izmantot?
3. Piesaistiet klientus ne tikai ar precēm, bet arī ar papildu pakalpojumiem. Piemēram, neliels viduslaiku uzvedums pie ieejas veikalā noteikti piesaistīs tūristus! Ko vēl varētu darīt?
4. Risināt sarunas ar ražotājiem par ekskluzīvām tiesībām pārdot populārākos produktus. Kādus argumentus izmantosiet viņu pārliecināšanai?
5. Jūsu ieteikumi.



APĢĒRBI SUŅIEM

Jūs jau vairākus gadus Latvijā ražojat un pārdodat apģērbu suņiem. Pienācis laiks uzsākt darbību Igaunijas tirgū. Vispirms jūs nolemjat izvietot reklāmu "Facebook" un šo uzdevumu uzticat praktikantam. Tomēr viņš kļūdās un par mērķa reģionu nosaka Šveici. Nākamajā dienā jūs saņemat neskaitāmus e-pastus vācu valodā no potenciālajiem klientiem, kuri interesējas par hūdiem buldogiem un cepurēm korgijiem. Tas nebūt nav tas, ko gaidījāt.

Ko jūs darīsiet?



PIEZĪMJU GRĀMATAS

Jums pieder veikals, kurā ir plašs stilīgu kancelejas preču klāsts cilvēkiem, kuriem ir svarīgi izvēlēties skaistas lietas savām darba un mācību vajadzībām. Jūs jau kādu laiku sadarbojaties ar Spānijas uzņēmumu, kas jums piegādā ļoti skaistas un elegantas piezīmju grāmatas. Tieši pirms nākamā pasūtījuma jūs uzzināt, ka ražotājs ir bankrotējis. Preces ātri pazūd no plauktiem. Klienti uzdod jautājumus.

Kāda būs jūsu īstermiņa un ilgtermiņa rīcība?





FOTOGRĀFIJAS

Jūs lasāt lekcijas pieaugušajiem par fotogrāfijas vēsturi. Jūsu klientiem parasti patīk kopā ar jums pavadītais laiks. Tomēr šodien viens no klausītājiem rīkojas aizskaroši: viņš apgalvo, ka jūsu informācija ir nepareiza, izsaka sarkastiskas piezīmes un rupji jūs pārtrauc. Acīmredzami tas ietekmē grupā valdošo atmosfēru.



Ko jūs darīsiet?





BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

AMATNIECĪBAS AKTIVITĀTES

Jūs nodarbojaties ar rokdarbiem savā darbnīcā un izgatavojat suvenīrus no ziepēm ziedu, augļu un mājdzīvnieku formā. Galvenokārt jūsu produkcija tika pārdota gadatirgos un izstādēs. Pagājušajā gadā jūs apmācījāt divus studentus, kuri arī kļuva par amatniekiem, un tagad viņi ir jūsu galvenie konkurenti, un jūsu pārdošanas apjomi ir samazinājušies uz pusi. Turklāt pandēmijas dēļ ir ievērojami samazinājušās arī iespējas piedalīties gadatirgos un izstādēs.



Kā rīkosieties, lai izkļūtu no šīs situācijas?





BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE ŠŪŠANAS STUDIJA

Jūs jau daudzus gadus nodarbojaties ar apģērbu labošanu un individuālu pasūtījumu izpildi. Jums patīk savs darbs un darāt to efektīvi un par saprātīgām cenām. Jums jau ir pastāvīgie klienti un trīs darbinieki. Taču šogad pasūtījumu skaits ir samazinājies trīs reizes, un ir palielinājušies komunālo pakalpojumu un īres maksājumi.

Ko darīsiet šādā situācijā?





Finansē
Eiropas Savienība

BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

KAĶĒNU IZPĀRDOŠANA

Jūs pārdodat skotu šķirnes kaķēnus. Vienlaikus jūsu dzīvoklī var uzturēties līdz četriem pieaugušiem kaķiem un 12 kaķēniem. Taču blakus dzīvoklī ievācās ģimene, kas nevar izturēt šādas kaimiņattiecības, jo bažijas par paaugstinātu alerģiju risku un nepietiekamu skaņas izolāciju.

Ko jūs darīsiet?





BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

ATPŪTAS CENTRS. UZŅĒMUMA APRAKSTS UN PAMATINFORMĀCIJA

Jeļena (57) ilgus gadus strādāja par krievu valodas un literatūras skolotāju lauku skolā, un viņas vīrs Aleksandrs (62) šajā skolā pasniedza darbmācības un fizikultūras stundas. Pirms aiziešanas pensijā pāris nolēma pamēģināt uzsākt savu biznesu un atvērt brīvā laika pavadīšanas centru bērniem un jauniešiem. Lai to izdarītu, viņi izīrēja 80 kvadrātmetru lielu telpu daudzdzīvokļu mājas pirmajā stāvā, sakārtoja to un sagatavoja nodarbībām.

Telpu platību veidoja divas telpas – vienas telpas platība bija 60 kvadrātmetri, savukārt otras telpas platība 20 kvadrātmetri. Lielā telpa ir sagatavota dejām un sporta nodarbībām. Tajā atrodas sporta inventārs (paklāji, bumbas, lecamauklas, trenāžieri u. c.), pie vienas sienas ir piestiprināti spoguļi, pie otras – sporta kāpnes un virves. Mazākajā telpā atrodas seši galdi, 12 krēsli, četri klēpjdatore, printeris un tāfele.

Tizīrētās telpas atrodas neliela ciemata centrā, netālu no skolas, bērnudārza, pārtikas veikala, kafejnīcas, aptiekas, nepārtikas preču veikala, frizētavas, apģērbu un apavu remonta darbnīcas. Pastaigas attālumā atrodas piepilsētas sabiedriskā transporta pietura virzienā Minska – Minskas nacionālā lidosta (Minsk National Airport).





Pāris nolēma, ka galvenos ienākumus viņi gūs no sporta nodarbībām: aerobikas, fitnesa, jogas un karatē, kuras viņi paši varēs vadīt. Viņi arī plānoja organizēt programmēšanas nodarbības skolēniem. Pēc reklāmas kampaņas pie viņiem uz sporta nodarbībām atnāca piecas grupas, katrā grupā pa 10 personām, savukārt divas grupas, katrā pa pieciem personām, sāka apgūt programmēšanu trīs reizes nedēļā

Mēneša ienākumi sasniedza 1300 EUR, tostarp: 1000 EUR no sporta nodarbībām (20 EUR x 10 personas x 5 grupas) un 300 EUR no programmēšanas nodarbībām (30 EUR x 5 personas x 2 grupas).

Ikmēneša izdevumi bija 380 EUR apmērā, tostarp: Īres maksa – 120 eiro, komunālie maksājumi – 80 EUR, ekspluatācijas izmaksas – 40 EUR, nodokļi – 60 EUR, atalgojums programmēšanas viesskolotājam – 80 EUR.

Plānotie ieņēmumi un izdevumi nākamajiem 10 kalendārajiem mēnešiem ir atspoguļoti zemāk redzamajā tabulā.



Ienākumi	Summa (EUR)	Izdevumi	Summa (EUR)
Ienākumi no sporta nodarbībām	10000	Īres maksa un komunālie pakalpojumi (elektrība, apkure, ūdens apgāde u. c.)	2000
Ienākumi no programmēšanas nodarbībām	3000	Ekspluatācijas izdevumi (koplietošanas telpu uzkopšana un remonts, piegulošās teritorijas uzkopšana u. c.)	400
		Nodokļi	600
		Atalgojums programmēšanas skolotājam	800
Kopējie ienākumi:	13000	Kopējie izdevumi:	3800



BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

PIEPRASĪJUMA PIEAUGUMS

Centrs ir kļuvis populārs iedzīvotāju vidū, nodarbībām vēlas pieteikties ne tikai skolēni, bet arī pieaugušie iedzīvotāji, tostarp pensionāri. Cilvēku skaits, kas vēlas apmeklēt nodarbības, ir divkāršojies. Lai apmierinātu augošo pieprasījumu, ir jāpieņem jauni lēmumi.

Iespējamie varianti:

1. Izīrēt papildu telpu 80 kvadrātmetru platībā un sagatavot to nodarbībām. Papildu remonta un aprīkojuma izmaksas būs 3000 EUR.
2. Piesaistīt darbiniekus nodarbību vadīšanai. Viena darbinieka alga mēnesī būs 100 EUR par nodarbību vadīšanu divās grupās.
3. Piedāvāt draugiem uzsākt līdzīgu centru.
4. Divkāršot cenas.
5. Jūsu ieteikumi.





BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

PASĀKUMU VADĪBA

Pie centra vadītāja vērsās divi uzņēmēji, kuri rīko kultūras pasākumus, svētkus ģimenēm ar bērniem, konkursus, izlaušanās spēles un festivālus. Viņi piedāvāja veikt kopīgus pasākumus pasākumu organizēšanā, kā arī labu samaksu par telpu nomu. Par vienu apakšnomas dienu uzņēmēji piedāvāja maksāt 60 EUR, vienlaikus garantējot, ka nodrošinās pasākumus vismaz 10 dienas mēnesī.



Iespējamie varianti:

1. Slēgt līgumu uz gadu un nodot telpas apakšnomā uzņēmējiem uz 10 dienām mēnesī ar likmi 60 EUR dienā.
2. Noslēgt provizorisku vienošanos uz vienu mēnesi un precīzi saskaņot pasākumu datumus un nomas cenu.
3. Noraidīt šādu piedāvājumu.
4. Atrast iespējas savstarpēji izdevīgai sadarbībai un rīkot kopīgus pasākumus.
5. Citi piedāvājumi.



BIZNESA SIMULĀCIJAS SPĒLE

COVID-19 IEROBEŽOJUMI

Covid-19 pandēmijas izraisīto ierobežojumu dēļ daudzi klienti pārtrauca apmeklēt centra nodarbības, un ieņēmumi samazinājās piecas reizes, bet izdevumi palika nemainīgi. Vienlaikus centra klienti pauda lielu nožēlu un piedāvāja dažādas iespējas, kā turpināt sportiskās aktivitātes un vienlaikus ievērot veselības organizāciju ieteikumus.

Iespējamie varianti:

1. Atteikties no 60 kvadrātmetrus lielajām telpām un pāriet uz attālinātām nodarbībām tiešsaistes režīmā.
2. Daļēji atstāt klātienē nodarbības, samazināt dalībnieku skaitu grupā, lai palielinātu attālumu dalībnieku starpā. Pusi no dalībniekiem būtu jāpārceļ uz tiešsaistes formātu, nodrošinot mācības Zoom platformā.
3. Pieteikties valsts nodrošinātajam finansiālajam atbalstam.
4. Paņemt naudas aizdevumu bankā, lai segtu radušos naudas iztrūkumu.
5. Jūsu ieteikumi.



Vispārējā informācija par Eiropas Savienību

Eiropas Savienības dalībvalstis ir nolēmušas apvienot savu kompetenci, resursus un likteņus. Kopā tās ir izveidojušas stabilitātes, demokrātijas un ilgtspējīgas attīstības zonu, vienlaikus saglabājot kultūru daudzveidību, toleranci un personiskās brīvības. Eiropas Savienība labprāt dalās savos sasniegumos un vērtībās ar valstīm un cilvēkiem aiz ES robežām.

Par projektu

Latvijas, Lietuvas un Baltkrievijas izglītības organizācijas īsteno projektu "Signāls biznesa uzsākšanai" („BeLL to start business“). Projekta vispārējais mērķis ir veicināt ilgtspējīgu uzņēmējdarbības attīstību pārrobežu reģionos, izmantojot inovatīvu uzņēmējdarbības atbalsta risinājumu un rīku kopumu. Paredzams, ka projekts veicinās uzņēmējdarbību vecāka gadagājuma cilvēku vidū un iedvesmos uz ilgtspējīgu uzņēmējdarbības attīstību. Projekta aktivitātēs piedalīsies vairāk nekā divi simti cilvēku, kas vecāki par piecdesmit gadiem. Uzsākot uzņēmējdarbību, rodas daudz neskaidru jautājumu, e-apmācības platforma ļaus projekta dalībniekiem uzdot jautājumus dažādu jomu speciālistiem - mentoriem. Jau esoša biznesa pārstāvji, kopumā trīsdesmit, kuri uzsāka uzņēmējdarbību vai mainīja savu nodarbošanos piecdesmit gadu vecumā un vēlākos gados, dalīsies pieredzē, grūtībās un izaicinājumos uzņēmējdarbības uzsākšanā. Šie stāsti tiks publicēti biznesa rokasgrāmatā. Projekta dalībnieki stiprinās savas uzņēmējdarbības prasmes - darbojoties praktiskos semināros. Interesantākā pieredze, mirkli un iespaidi pārvērtīsies video. Ceram, ka projekta laikā izstrādātās vadlīnijas praktisko semināru vadīšanai noderēs arī pieaugušo izglītības iestādēm un apmācību nodrošinātājiem citās pilsētās un valstīs.

Projekta numurs: ENI-LLB-2-334.

Projekta īstenošanas periods: 27/05/2020 – 26/05/2022.

Eiropas Savienības finansējuma daļa : 187 209,67 EUR.

Projekta kopējais finansējums : 208 010,74 EUR.