

10

SOLI, KĀ UZSĀKT SAVU BIZNESU, NEIZEJOT NO MĀJĀM

Recepte sava biznesa uzsākšanai
soli pa solim

Domājot par uzņēmējdarbības uzsākšanu, ir jāapzinās, ka ik dienas nāksies orientēties īpašā dinamiskā un aizraujošā daudzveidīgu uzdevumu un darbu ekosistēmā – biznesa pasaulē. No biznesa idejas līdz uzņēmuma mājaslapas izveidei un zīmola reklamēšanai ir jānoiet noteikts posms, jāveic vairākas secīgas darbības, lai uzsāktu un attīstītu savu uzņēmējdarbību. Lai šis stratēģiskais izklāsts kalpo kā sava veida recepte, ceļvedis, soli pa solim virzoties pretī mērķim ceļā uz savu biznesu.



1. solis **Biznesa ideja**

Katra biznesa pamatā ir ideja. Tā ir sākums visam, tā dod iedvesmu sākt darīt kaut ko pašam uz savu roku. “Heirēka”, jeb “Atradu vai izdomāju” efekts dod mums adrenalīnu un spārno sasniegt dzīvē lielas lietas. Tomēr jāpatur prātā, ka ideju realizācijai nepieciešams gan laiks, gan nauda, un tas saistīts arī ar potenciālu risku. Pārdomājiet un pilnveidojiet savu ideju, lai pārliecinātos, ka tā ir dzīvotspējīga. Apsveriet dažas pieejas, kuru realizēšana iespējama ar salīdzinoši nelieliem ieguldījumiem, un sagatavošanai nav nepieciešams ilgs laiks:

- **Izvēlieties Dropshipping**

Šis ir ļoti populārs e-komercijas veids, kur preces tiek nosūtītas pircējam bez pārdevēja tiešas iesaistes. Pēc pasūtījuma saņemšanas preces jūsu klientam nosūta pats ražotājs vai jūsu sadarbības partneris – vairumtirgotājs vai mazumtirgotājs. Dropshipping ir lielisks veids, kā uzsākt mazo biznesu ar nelielu budžetu. Tas ļauj pārdot produktus bez nepieciešamības pārvaldīt savus krājumus. Citiem vārdiem, jūsu galvenais uzdevums būs produktu tirdzniecība un pārdošana, par pārējo parūpēsies trešo pušu piegādātāji. Ja jūs interesē Dropshipping bizness, sāciet ar iepirkuma procesu, sazinoties ar dropshipping piegādātājiem un izvēloties savus produktus. Pēc tam pievienojiet šos produktus savai e-komercijas vietai, lai klienti varētu iepirkties tiešsaistē. Kad viņi veiks pasūtījumu, jūs pārsūtīsiet pirkuma informāciju piegādātājam, kurš pēc tam izpildīs un nosūtīs pasūtījumu. Izmantojot Dropshipping, svarīgākais ir izlemt, ko pārdot. Vienmēr atradīsies kāds, kas ieteiks jums, ko varētu pārdot, tomēr pārdošanas panākumu noslēpums ir tādu produktu pārdošana, kas jums pašam patīk. Sāciet ar savu hobijs, atrodi preces, kas tam atbilst. Piemēram, ja esiet kaislīgs makšķernieks, jums būs viegli atlasīt preces savam pirmajam e-komercijas biznesam. Vai, ja aizraujies ar modi un stilu, atrast nākamās sezonas trendus apģērbā būs tīrā bauda. Mūsdienās pasaulē ir ļoti daudz Dropshipping pakalpojumu sniedzēju un iespēju. Pirmā e-komercijas veikala izveidē var izmantot, piemēram, [SHOPIFY](#) platformu, ar ko savukārt ērti savienot tādus populārus Dropshipping servissus kā [PRINTFUL](#) un [OBERLO](#).

- **Tirgojiet preces ar apdruku pēc pieprasījuma (print on demand).**

Lai uzsāktu šāda veida biznesu, ir jāsadarbojas ar piegādātāju, kurš pēc jūsu iesniegtā dizaina apdrukās produktus, kā T-krekļus, krūzītes, iepirkumu maisiņus, somas, u.c., atkarībā no jūsu izvēles, un nosūtīs jūsu klientiem. Tas ir lielisks veids, kā uzsākt biznesu ar ikdienas produktiem, personalizējot tos un pārdodot tiešsaistē. Radošām personībām un māksliniekiem tas ir labs veids, kā sākt pelnīt ar savu radošumu. Turklāt, līdzās galvenajiem produktiem jūs variet pārdot arī sava uzņēmuma brendotus produktus – tas var palīdzēt stiprināt jūsu korporatīvo identitāti.

- **Piedāvāji profesionālu pakalpojumu.**

Biznesa monētai ir divas puses – produkts un pakalpojums. Ja izvēlaties sākt pakalpojumu biznesu, nevis pārdot produktus, jūs būtībā izvēlaties gūt peļņu no sava intelektuālā īpašuma – talantiem un zināšanām. Sāciet, izvēloties pakalpojumu biznesa ideju – jūs varētu būt fitnesa treneris, tekstu autors, koučs, bērnu aklie, galdnieks, šuvēja vai konsultants kādā jomā, kurā jūs esiet pieredzējis un pārliecināts, piemēram, juridiskajā, biznesa, stila, modes vai pārdošanas. Atkal sāciet ar to, kas jums patīk – ar savu hobijs. Izveidojiet online vietni saviem pakalpojumiem. Variet izmantot tādas standarta platformas kā, piemēram, Mozello, Shopify, WIX vai Wordpress, Woocommerce, Opencart vai citas.

- **Definējiet savu mērķi.**

Vai šie piemēri jums noderēja? Ieteicams pakāpties soli atpakaļ, iepauzēt un apsvērt savu motivāciju un

no tās izrietošās izvēles. Lai gan ir labi zināt, ko vēlaties darīt, un kam tas būs domāts, vienlīdz svarīgi ir pajautāt sev – kāpēc es to gribu? Atbildiet uz jautājumu – vai jūsu ideja kalpo personīgam vai tirgus mērķim? Lai gan ir svarīgi izvēlēties idejas, kas atbilst jūsu hobijiem vai kaislībām, jāņem vērā arī tas, lai jūsu produktam vai pakalpojumam būtu tirgus pieprasījums. Lai jūsu biznesa ideja gūtu panākumus, tai jābūt pieprasītai jūsu mērķa tirgū.

- **Notestējiet savu ideju.**

Pirms attīstīt savu biznesa ideju, pārbaudiet tās dzīvotspēju, notestējot to reālajā vidē. Tas var būt jebkāds tests, sākot no fokusa grupām līdz aptaujām, anketēšanai un intervijām. Vēl viena stratēģija ir izveidot sākuma lapu savai mājaslapai un pārbaudīt, vai jūsu mērķauditorija uz to reaģē. Tās ir ne tikai nelielas izmaksas, bet arī iespēja izmērīt patērētāju pieprasījumu tirgū un radīt interesi par jūsu produkta vai pakalpojuma ideju. Ja izrādās, ka jūsu ideja neizraisa potenciālo klientu interesi, jāizvērtē citas iespējas. Apsveriet, kā uzlabot vai atsvaidzināt savu ideju, lai piedāvātu ko jaunu un interesantu, vai kā to pielāgot, lai precīzāk apmierinātu patērētāju vajadzības.



2.solis Veiciet tirgus izpēti

Daļa uzņēmumu cieš neveiksmi tāpēc, ka nav īstas skaidrības, kam nepieciešams viņu izveidotais produkts vai pakalpojums, citiem vārdiem – nav tirgus vajadzības. Lai to novērstu, jums ir jābūt skaidrai izpratnei par to, kā un kur jūsu biznesa ideja iekļaujas tirgū.

Tas sākas ar rūpīgu tirgus izpēti par visu, sākot no potenciālajiem klientiem līdz ar nozari saistītai statistikai un pārskatiem. Būtībā šis specializētais pētījums apvieno patērētāju uzvedību un tirgus tendences. Ir divas pētījumu metodes: primārā un sekundārā.

Primārā izpēte ir jūsu mērķa tirgus izpēte, pētot tos tiešā veidā, piemēram, veicot lietotāju intervijas vai organizējot fokusa grupas. Jūs vēlēšities definēt, kas ir jūsu klienti un sīkāk segmentēt savu tirgu pēc vecuma, atrašanās vietas, valodas, pirkspējas vai pat dzīves posma (piemēram, koledžas studenti, jaunlaulātie vai pensionāri). Tas palīdzēs jums noteikt un analizēt jūsu klientu bāzes īpašības, lai izstrādātu jūsu vispārējo biznesa stratēģiju.

Sekundārā izpēte sastāv no informācijas vākšanas no ārējiem avotiem. Labs sākumpunkts ir meklēšana tiešsaistē vai vēršanās pie publiskiem dokumentiem un komerciālās izpētes aģentūrām, piemēram, pētījumi pēc LIAA vai LDDK pasūtījuma, vai citiem. Šai tēmai noteikti jau nedaudz pieskārties, testējot savu biznesa ideju, taču jāatceras, ka šis ir izšķirošs apstāklis mainīgajā tirgus situācijā un tam jāvelta regulāri pūliņi.



3.solis **Nosaukums. Izvēlieties uzņēmuma nosaukumu.**

Vai esat apmierināts ar savu biznesa ideju? Nākamais solis ir izdomāt uzņēmuma nosaukumu. Šis ir viens no svarīgākajiem un potenciāli izaicinošākajiem uzdevumiem, uzsākot uzņēmējdarbību. Pirmkārt, jūsu uzņēmuma nosaukums būs redzams visur, kur parādīsies informācija par to, tādējādi ietekmējot jūsu mārketingu un zīmola atpazīstamību. Otrkārt, trāpīgs nosaukums radīs spēcīgāku pirmo iespaidu potenciālajiem klientiem. Izmantojiet pārbaudītas metodes, kas palīdzēs jums atrast vispiemērotāko un efektīvāko nosaukumu jūsu uzņēmumam.

- **Izmantojiet uzņēmuma nosaukumu ģenerēšanas rīkus.**

Uzņēmuma nosaukumu ģenerators var palīdzēt jums atrast dažas sākotnējas idejas. Padomājiet par vienu vai diviem vārdiem, kas visprecīzāk raksturo jūsu uzņēmumu un ierakstiet tos rīkā. Ieteicams izvēlēties aprakstošus terminus, kas norāda, ko jūsu uzņēmums reprezentē, piemēram, “ātrs”, “spilgts” vai “novatorisks”. Pēc tam variet sašaurināt savu izvēli, veicot tirgus izpēti un redzot, kā sevi pieteikuši konkurenti. Tas palīdzēs novērtēt citu jūsu nozares zīmolu vispārējo toni un personību.

Piemēram, Nosaukumu ģenerēšanas vietnes:

[FREE Business Name Generator: Company Name Ideas \(2023\) - Shopify](#)

<https://businessnamegenerator.com/>

- **Padariet nosaukumu neaizmirstamu.**

“Unforgettable...” dziedāja populārais Nets Kings Koulos. Iedvesmojieties no izcilām personībām, viņu potenciāla, meklējot savam uzņēmumam prātā paliekošu nosaukumu. Galvenais, lai tas ir īss un vienkāršs, lai klienti saprastu, kas jūs esat un atcerētos, kur jūs atrast.

- **Pārdomājiet sava uzņēmuma izaugsmes potenciālu.**

Jums vajadzētu izvēlēties tādu nosaukumu, kas ilgtermiņā atbilstu uzņēmuma izaugsmei. Jums jāapsver visi iespējamie ceļi, kā jūsu bizness varētu attīstīties nākotnē. Tas var nozīmēt izmaiņas ģeogrāfiskajā atrašanās vietā, biznesa nišā vai produktu piedāvājumā. Tādējādi jūs sapratīsiet, ka uzņēmuma nosaukšana pēc vietas, specifiskas vai produkta veida, iespējams, var ierobežot jūsu uzņēmuma darbības paplašināšanu. Lai gan uzņēmuma nosaukumam ir jābūt pietiekami konkrētam, lai atspoguļotu jūsu zīmolu, tam nevajadzētu būt tik konkrētam, lai ierobežotu jūsu piedāvājumu.

- **Pastāstiet savu stāstu.**

Stāstiem jāpauž universālas idejas, kas saprotamas ikvienam, palīdzot veidot saikni starp cilvēkiem. Tādā pat veidā zīmola stāsta iekļaušana uzņēmuma vai produkta nosaukumā var izraisīt noteiktas emocijas jūsu mērķauditorijā, rezultātā piesaistot klientus, piemēram, „Medus saule” vai „Bērniņas garša”.

- **Pārbaudiet nosaukuma pieejamību.**

Uzņēmējiem ir jādomā pa sava uzņēmuma nosaukuma juridiskajiem jautājumiem. Jums būs arī jāpārliecinās, ka neviens cits nav reģistrējis jūsu vēlamo uzņēmuma nosaukumu, ko variet pārbaudīt [šeit](#). Tāpat jāņem vērā virkne [likumdošanā noteikto ierobežojumu](#) uzņēmuma nosaukuma veidošanā. Pārbaudot sava uzņēmuma nosaukuma pieejamību, jāņem vērā vēl viens punkts – ātrāk vai vēlāk jūs izveidosiet sava uzņēmuma vietni, mājaslapu, un jūsu domēna (tiešsaistes adreses) nosaukums, visticamāk, būs tāds pats kā jūsu uzņēmuma nosaukums, tāpēc jums jāpārliecinās, vai arī tas ir pieejams. Lai to pārbaudītu, veiciet [domēna vārda meklēšanu](#).

4 .solis

Izveidojiet profesionālu uzņēmuma online vietni

Tā kā cilvēki aizvien vairāk laika pavada tiešsaistē, kvalitatīva online vietne ir absolūti nepieciešama uzņēmējdarbības sākšanai. Tā ir iespēja radīt spēcīgu pirmo iespaidu par jūsu zīmolu. Variet izvēlēties profesionāli izstrādātu vietnes platformu un pielāgot to savām un savu klientu vajadzībām. Piemēram, Mozello, Wordpress, Shopify. Apsveriet, ko vēlaties paust savā vietnē un kā izkārtojums kalpos jūsu uzņēmuma mērķiem. Lai gūtu iedvesmu, apskatiet TOP attiecīgās nozares vietnes un centieties izprast, kāds ir to panākumu noslēpums.

Padoms: Sāciet ar konta izveidi sociālajos tīklos - Facebook, Instagram, LinkedIn.

- **Optimizējiet SEO.**

Runājot par uzņēmējdarbības uzsākšanu tiešsaistē, ir svarīgi apgūt dažas pamatzināšanas par SEO. Šī prasme, kas pazīstama arī kā meklētājprogrammu optimizācija, ir būtiska, lai palielinātu jūsu vietnes atrašanu pazīstamākajās platformās kā google, youtube. Tieši tāpēc uzņēmumi pat līdz 50% no sava mārketinga budžeta mēdz atvēlēt SEO.

Noskaties trīs vebināru ciklu "Kā pakļaut google savam biznesam?"

Skatīties



5. Solis Izveidojiet biznesa plānu

Vēl viens būtisks solis, uzsākot uzņēmējdarbību, ir izstrādāt detalizētu plānu. Biznesa plāns būtībā ir dokuments, kas kalpo kā ceļvedis, kā strukturēt, darboties un pārvaldīt savu jauno uzņēmumu. Tas arī palīdz piesaistīt potenciālos partnerus, investorus un bankas, kā arī ļauj sadalīt uzņēmējdarbības uzsākšanas izmaksas. Biznesa plāna veidnes izmantošana ir efektīvs veids, kā sakārtot un racionalizēt savas idejas uz papīra. Nemiet vērā dažus būtiskus biznesa plāna komponentus, kas tajā jāiekļauj:

- **Kopsavilkums**

Jūsu biznesa priekšlikuma vai koncepcijas koncentrēts izklāsts. To rakstot, iztēlojieties, ka jums jāiekļaujas tā sauktās “lifta” prezentācijas ietvaros – apmēram minūtes laikā jāsniedz priekšstats par savu biznesu, it kā jūs runātu ar potenciālo investoru vai sadarbības partneri.

- **Misijas paziņojums**

Īss jūsu uzņēmuma apraksts, tostarp tā pamatvērtības, mērķi un garantijas klientiem kopumā nodrošināt kvalitatīvu pakalpojumu. Ir svarīgi atzīmēt, ka efektīvam misijas paziņojumam ir jāparāda, ar ko jūsu uzņēmums atšķiras no konkurentiem. Smelieties iedvesmu no veiksmīgu uzņēmumu misijas izklāsta piemēriem, ko bez pūlēm atradīsiet tīmeklī.

- **Nozares analīze**

Šī sadaļa satur no pētījumiem par jūsu nozari, piemēram, par mazo un vidējo uzņēmumu attīstības tendencēm un izaugsmi. Rakstot šo sadaļu, padomājiet par to, kāds ir jūsu nozares potenciāls un kā tā attīstīsies. Jums arī jāapsver, kas ir jūsu konkurenti un jāņem vērā viņu stiprās un vājās puses.

- **Klientu analīze**

Pēc tam koncentrējieties uz savu mērķauditoriju un pajautājiet sev, kā plānojat viņus sasniegt. Skaidri definējiet savu klientu vajadzības un norādiet, kā jūsu produkts vai pakalpojums tās apmierinās.

- **Finanšu prognozes**

Šī jūsu biznesa plāna daļa rādīs naudas apriti uzņēmumā. Investori vēlas redzēt konkrētus skaitļus, lai attaisnotu savu risku. Iekļaujiet pārdošanas prognozi (pamatojoties uz nozares un tirgus tendencēm), izdevumus, neatgriezeniskās izmaksas, paredzamo naudas plūsmu (kas iegūta no jūsu pārdošanas prognozes un izdevumiem) un paredzamo peļņu vai zaudējumus.

- **Darbības plāns.**

Visbeidzot, uzrakstiet arī rīcības plānu. Ja jums ir komanda, pierakstiet, kā katrs dalībnieks veicinās jūsu uzņēmuma mērķu un uzdevumu sasniegšanu. Atbildiet uz jautājumiem, piemēram, kādos termiņos un kādi ir atskaides punkti, ko vēlaties sasniegt.

- **Sagatavojiet īsu prezentāciju**

Tā palīdzētu potenciālajiem investoriem uzzināt vairāk par jūsu biznesu un ko, kāpēc un kā tas ietver. Šī ir svarīgs dokuments, kas noderīgs ikvienam, uzsākot uzņēmējdarbību, lai minūtes laikā piesaistītu investoru interesi un pārliecinātu viņus par savu ieguldījumu perspektīvu un drošību.

Radiet saistošu saturu — gan rakstisku, gan vizuālu —, lai informācija būtu skaidra un viegli uztverama. Gatavojot prezentāciju, ievērojiet sekojošus padomus:

Uzsveriet aizraušanos ar savu biznesu. Sāciet ar interesantu stāstu, kas parāda jūsu apņemšanos atbalstīt jūsu biznesa ideju. Pēc tam atklājiet, kā jūsu aizraušanās ir ne tikai palīdzējusi jums nākt klajā ar ideju, bet arī to, ka, ieliekot biznesā savu sirdi un dvēseli, tam ir spīdošs potenciāls.

Atrisiniet vismaz vienu problēmu: paskaidrojiet, kā jūsu produkts vai pakalpojums novērsīs trūkumu vai kādu problēmu pašreizējā tirgū. Pārlieciniet potenciālos investorus, ka jūsu uzņēmums laika gaitā sniegs klientiem vērtību ar produkta dzīves ciklu.

Izmantojiet datus balstītu saturu: tas palīdzēs radīt uzticamību un parādīs, ka strādājat pie sava produkta vai pakalpojuma, izprotot mērķa tirgus vajadzības.

Ievērojiet fonta lielumu, krāsu un izkārtojumu: jūsu slaidiem ir jāizskatās profesionāli, jāatspoguļo jūsu korporatīvā identitāte un jābūt pārdomāti saplānotiem.

6. solis Izvēlieties uzņēmējdarbības veidu

Ir pienācis laiks runāt par to, kura juridiskā struktūra ir vispiemērotākā jūsu uzņēmumam.

Kā izplatītāko uzņēmējdarbības veidu var pieminēt **komercdarbību** – tā ir atklāta saimnieciska darbība, kuru savā vārdā **peļņas gūšanas nolūkā** veic konkrētais komersants. Komercdarbību un visu, kas ar to saistīts, regulē **Komerclikums**. Komerclikumā noteikta komersanta reģistrācijas kārtība, nepieciešamais pamatkapitāls darbības uzsākšanai, pārvaldes institūcijas, peļņas sadales iespējas, īpašnieku atbildība un dalībnieku atbildība. Kā liecina uzņēmumu reģistrācijas dinamika, piemērotākās uzņēmējdarbības formas mazajam biznesam Latvijā ir IK (Individuālais komersants), SIA (Sabiedrība ar ierobežotu atbildību), tai skaitā mazkapitāla, Zemnieku saimniecība un pašnodarbinātais, jeb Fiziska persona Saimnieciskās darbības veicējs.

Lai gan pastāv dažādas juridiskās struktūras, izvēloties, kura no tām vislabāk atbilst jūsu vajadzībām, jāņem vērā vairāki faktori, piemēram, cik lielu personīgo atbildību vēlaties uzņemties, nodokļu izdevumi un uzņēmuma reģistrācijas prasības. Piemēram, individuālo uzņēmumu ir visvienkāršāk reģistrēt, taču tā ir arī vislielākā personiskā atbildība. SIA atbrīvo jūs no daudzām personīgām saistībām, taču ir jārēķinās ar lielākiem nodokļu maksājumiem.

Veiciet izpēti un salīdziniet un salīdziniet dažādu uzņēmējdarbības struktūru priekšrocības un trūkumus, lai atrastu sev piemērotāko. Un atcerieties, ka šajā procesā var palīdzēt arī jurists.

Izvēlieties atbilstošāko uzņēmējdarbības veidu jums var palīdzēt materiāls [“3 soli, kā reģistrēt uzņēmējdarbību pilnībā online”](#).

7. solis Atrodiet finansējuma iespējas

Šajā etapā jums vajadzētu apzināt iespējas uzņēmējdarbības finansēšanai. Lai sāktu savu biznesu, jums būs nepieciešams gan pietiekams kapitāls, gan stabila naudas plūsma.

Ir daudz dažādu stratēģiju, sākot no pieteikšanās projektiem un aizdevumiem, un beidzot ar eņģeļu investoru piesaisti vai līdzekļu vākšanas kampaņas izveidi.

Tradicionāli pastāv divi finansējuma veidi – **pašu kapitāls** un **piesaistītais jeb ārējais finansējums**.

Pašu kapitāls ir tie naudas un materiālie resursi, ko uzņēmumā iegulda īpašnieki, uzsākot vai paplašinot uzņēmējdarbību. Šeit pastāv tādas iespējas kā ģimenes locekļu un draugu iesaiste, īpašumu vai auto pārdošana, aizņemšanās no tuviniekiem. **Ārējais finansējums** savukārt var būt aizņēmums vai investora ieguldījums uzņēmumā, kā arī dažādas atbalsta programmas jaunuzņēmumiem. Iespējas finansējuma piesaistei ir ļoti dažādas, ir tikai rūpīgi jāapsver visi nosacījumi.

- **Atbalsts jaunuzņēmumiem.**

Jaunuzņēmumu vide pie mums ir dinamiska un strauji augoša - to veido vairāk nekā 400 reģistrētu jaunuzņēmumu, institucionālo investoru un biznesa eņģeļu skaits, daudzveidīgas un modernas koprades telpas, desmitiem biznesa inkubatoru, ko atbalsta valdība, akadēmiskās aprindas un privātpersonas, kā arī aizraujošu tikšanos, produktīvu konferenču un pārrunu vietu pārpilnība. Latvijā aizvien pieaug pieejamais valsts atbalsts jaunuzņēmumiem un jaunuzņēmumu ekosistēmas aktivitātēm, kā piemēram, Startup likums.

- **Startup likums**

Tas rada labvēlīgu nodokļu režīmu jaunuzņēmumiem.

[Uzzināt vairāk](#)

- **Biznesa inkubatori.**

Visā Latvijā darbojas 13 LIAA inkubatori, kas atbalsta uzņēmējdarbības

uzsākšanai un attīstībai nepieciešamo vidi, piedāvājot apmācības, mentoru atbalstu un grantus, kā arī organizējot pasākumus par vispārīgiem uzņēmējdarbības jautājumiem. Kā atrast savu inkubatoru? Atrodiet sev vai savam uzņēmumam piemēroto [inkubatoru interaktīvajā Latvijas kartē](#) un sazinieties ar tā darbiniekiem, lai noskaidrotu uzņemšanas kārtību un laiku.

- **Ārējais finansējums**

Tā piesaiste cieši saistīta ar jau iepriekš apskatīto jautājumu par konkurētspējīgu biznesa ideju – ja spēsī par savu ideju pārliecināt investoru vai kredītiestādi, ar Tevi gribēs sadarboties gan vieni, gan otri. Galvenais – nepadoties un neapstāties pie pirmajiem “nē”.



8. solis Iepazīstiet savus konkurentus

Uzsākot uzņēmējdarbību, jums būs jāanalizē arī konkurence. Konkurentu apzināšanās un izpēte palīdz uzzināt vairāk par tirgu, uzlabot potenciālo klientu sasniegšanu, izprast citu uzņēmumu piedāvājumu un prognozēt nozares tendences. Tas arī palīdzēs jums paredzēt, kā citi jūs uztvers, un pat veikt uzlabojumus jūsu uzņēmuma darbībā. Vissvarīgākais ir tas, ka jūs uzzināsiet, ko citi uzņēmumi darījuši pareizi, un no kādām kļūdām jāizvairās.

Sāciet ar SVID analīzi, kas ir pārbaudīts veids, kā izmērīt un novērtēt jūsu uzņēmuma un konkurentu vispārējo stāvokli. Lai to izdarītu, izveidojiet tabulu ar četriem kvadrantiem, kur sarindosiet savas un konkurentu stiprās, vājās puses, iespējas un draudus.

Stiprās puses: nosakiet sava uzņēmuma spēcīgākās jomas. Pēc tam vērsieties pie konkurentiem un pajautājiet sev: “Kā es varu darīt to, ko viņi dara, bet labāk?” Apskatiet, ko viņi piedāvā, lai saprastu, kas piesaista viņu klientus, un izmantojiet to kā iedvesmu, lai uzlabotu savu biznesa stratēģiju.

Vājās puses: šeit esiet godīgi pret sevi. Atbildiet uz šo jautājumu pēc iespējas tiešāk: “Kas varētu nepatikt maniem klientiem? Kādas sūdzības vai atsauksmes es esmu saņēmis jau produkta vai pakalpojuma testēšanas laikā?” Tas ļaus jums identificēt nepieciešamos uzlabojumus.

Iespējas: padomājiet par savu biznesu izaugsmes ziņā. Apsveriet dažādus veidus, kā ieviest jaunas aktivitātes, piemēram, rīkot sezonas pasākumus, ilgtspējas iniciatīvas un pārbaudīt tendences.

Draudi: esiet piesardzīgs pret jebkādiem ārējiem faktoriem, kas var negatīvi ietekmēt jūsu biznesu. Tas var būt no tirgus svārstībām līdz patērētājiem, kuri vairs neizrāda interesi par jūsu piedāvājumiem.

9. solis Attīstiet savu zīmolu

Zīmola izveide jūsu jaunizveidotajam uzņēmumam ir būtiska uzņēmējdarbības uzsākšanas sastāvdaļa. Īsumā, zīmolrade ir īpašas, tikai jūsu uzņēmumam piemītošas identitātes, valodas un vērtību radīšana. Tas palīdz jūsu uzņēmumam izcelties piesātinātajā tirgū un vairo atpazīstamību jūsu mērķauditorijas starpā.

Šie ir daži no vissvarīgākajiem zīmola atribūtiem, kam jāpievērš īpaša uzmanība:

Logotips. Jūsu logotips būs viens no redzamākajiem un prātā paliekošākajiem uzņēmuma atribūtiem. Kā jūsu uzņēmuma sejai, tam patiesi jāpārstāv jūs un jūsu uzņēmuma vērtības. Kad veidojat savu logotipu, padariet to unikālu, atpazīstamu, un izmantojiet attēlus un krāsas, kas nodod auditorijai pareizo vēstījumu un sajūtas.

Vizītkarte. Kāpēc digitālajā laikmetā mums joprojām ir vajadzīgas vizītkartes? Joprojām mēs tiekamies, tāpēc vienkārša, draudzīga mobilitāte un informācijas pieejamība, ko šādā situācijā sniedz vizītkarte, ir iespēja, ko vērts izmantot.

Vizītkartes esamība ir arī ieguldījums jūsu zīmola attīstībā. Varat pielāgot fontu, krāsas un attēlus, pilnībā saskaņojot to ar sava zīmola vadlīnijām.

Biznesa e-pasts. Uzņēmuma e-pasts jūsu tiešsaistes klientiem sniedz spēcīgu signālu, ka esat stabils zīmols. Redzot jūsu uzņēmuma e-pastu, viņi var arī viegli identificēt jūsu uzņēmumu, tādējādi stiprinot jūsu uzticamību un zīmola atpazīstamību. Katrs informatīvais vai pirkuma apstiprinājuma e-pasts, ko nosūtāt klientiem, nāks par labu jūsu kā profesionāļa reputācijai.

ATCERĪETIES!

Ja vien neplānojat būt vienas personas uzņēmums, visticamāk, vēlēšities piesaistīt biznesa partneri. Galu galā, ja būs kāds cits cilvēks, no kura varētu smelties idejas, tas jums palīdzēs. Meklējiet partneri,

kura stiprās puses varētu salikt jūs, lai papildinātu trūkstošos puzzle gabalus – veidojiet komandu!

To pašu jēdzienu var attiecināt uz darbiniekiem. Ja vien jums nav ļoti maza mēroga bizness un nevēlaties būt individuālais uzņēmējs, jums būs diezgan grūti spēlēt vairākas lomas. Tas attiecas uz grāmatveža, mārketinga vadītāja, programmētāja un citām svarīgām pozīcijām. Pat ja jūs nolemjat nepieņemt pastāvīgus darbiniekus, jums var būt nepieciešama palīdzība no ārpakalpojuma sniedzēja vai neatkarīga uzņēmuma.

Sākot darbā pieņemšanas procesu, ir svarīgi ņemt vērā savu budžetu, vajadzības un uzņēmuma kultūru, kuru vēlaties veidot. Precīzi definēts vīzijas un misijas izklāsts un biznesa mērķu uzstādījums jau pašā sākumā palīdzēs pieņemt darbā īstos cilvēkus, uzņēmuma izaugsmes labā.



10. solis Izstrādājiet mārketinga plānu!

Kad esat izeidojis savu biznesu un veicis visus augstāk minētos priekšdarbus, variet sākt veidot mazo uzņēmumu mārketinga stratēģiju, kas veicina uzņēmējdarbības izaugsmi. Sekojot līdz jaunākajām tehnoloģiju tendencēm un ieviešot tās savā biznesā, tiks veicināta arī jūsu biznesa izaugsme. Labs mārketinga plāns ļaus piesaistīt un formēt potenciālos klientus, un palielināt pārdošanu.

Dažas no visizplatītākajām mārketinga stratēģijām, ar ko jārēķinās:

- **Sociālo mediju mārketingings**

Tā kā mūsdienās sociālajos medijos ir tik daudz patērētāju, nav pat jautājums par to, vai tas būtu pielietojams. Mārketingings sociālajos medijos sniedz jums plašu atpazīstamību visdažādākajās cilvēku grupās. No Facebook, Instagram un Tiktok līdz Twitter, LinkedIn, WhatsApp, Youtube vai Telegram, vienkārši izvēlieties platformu, kurā darbojas jūsu mērķauditorija un kas atbilst jūsu uzņēmuma vajadzībām.

- **E-pasta mārketingings un CRM**

Ļoti efektīva taktika, e-pasta mārketingings palīdz reklamēt jūsu zīmolu un veicināt lietotāju iesaistīšanos. Izmantojot šo metodi, varat tieši sasniegt klientus, izveidot lojalitātes programmu un pielāgot ziņojumus, pamatojoties uz viņu individuālajām interesēm. Jūsu e-pasta ziņojumi var būt informatīvas jaunumu vēstules, e-pasta piedāvājumi un automātiskas atbildes uz iepriekš noteiktām lietotāja darbībām.

- **Satura mārketingings**

Tas ietver vērtīga un atbilstoša satura veidošanu un kopīgošanu, lai piesaistītu savu mērķauditoriju. To var izdarīt dažādos veidos, tostarp publicējot un uzturot emuāru vai blogu, vai veidojot jebkādu video-saturu, podkāstus vai YouTube kanālu.

Izmantojiet jebkuru no šiem kanāliem, lai kopīgotu biznesa aktualitātes, izplatītu atbilstošas, ar nozari saistītas, ziņas un izveidotu sakarus ar potenciālajiem klientiem. Mūsdienās cilvēki vēlas, lai uzņēmumi būtu draudzīgi, ar kuriem viņi varētu regulāri aktīvi sadarboties.

Vai esi gatavs uzsākt savu biznesu tagad?

Pirms uzņēmējdarbības uzsākšanas ievēlciēt elpu un veltiet laiku, lai pārliecinātos, vai esat pilnībā gatavs sākt.

Līdz šim dzīvē jūs, iespējams, jau esat lolojis domu kļūt par uzņēmēju. Uzņēmējdarbības uzsākšana ir pievilcīga, jo tā dod iespēju sasniegt profesionālu izaugsmi, tiekties pēc ilgi gaidītiem mērķiem, attīstīt jaunas prasmes un pārvarēt izaicinājumus.

Lai gan uzņēmējdarbības uzsākšanai ir daudz priekšrocību, jums ir jābūt gatavam arī neizskaistinātai realitātei. Pat pasaules vadošie nozares līderi piedzīvo grūtus laikus, kas kalpo par vērtīgu mācību mums pārējiem. Tāpēc esiet pārliecināti, ka tagad ir īstais laiks uzņēmējdarbības ceļojuma uzsākšanai.

Šīs ir sešas pazīmes, kas liecina, ka esat gatavs sākt savu biznesu:

1. Jūs esat aizrāvēis ar savu ideju

Tāpat kā mīlestība, kas veicina romantiskas attiecības, aizraušanās ar savu biznesu nozīmē vienu: nepārejošu vēlmi redzēt, ka tas izdosies. Pārliecinieties, ka esat sajūsmā par savu jauno ideju, jo tas palīdzēs jums pārvarēt visus šķēršļus.

2. Jūs patiesi ticat savai idejai

Būs brīži, kad šķitīs, ka neviens cits nesaprot, cik svarīga patiesībā ir jūsu biznesa ideja. Bet jums ir stingri jātic savam produktam vai pakalpojumam, lai turpinātu darbu un neļautu nevienam un nekam jūs atturēt.

3. Jūs esat gatavs stāties pretī bailēm no neveiksmes

Biznesa plāna izstrāde ir viens no labākajiem veidiem, kā pārvarēt neveiksmes risku un citus mazā biznesa izaicinājumus, un turpināt attīstīt veiksmīgi uzsākto biznesu.

4. Jūs varat nodrošināt finansējumu

Neatkarīgi no tā, vai esat paredzējis un ietaupījis naudu šim nozīmīgajam dzīves solim, vai arī esiet kvalificējies aizdevuma saņemšanai, svarīgākais, vadot uzņēmumu ilgtermiņā, ir naudas plūsmas nodrošināšana. Izprotot savu vērtību ķēdi un izveidojot stabilu finanšu plānu, spēsiat to kontrolēt. Iespējams, jums varēs palīdzēt finanšu konsultāciju pakalpojumi. Ir ļoti svarīgi atrast ekspertus, kas jums palīdzētu šajā posmā.

5. Jūs pats variet plānot un pārvaldīt savu laiku

Kad sākat savu biznesu, jums ir jāklūst ļoti vispusīgam. Tā kā uzdevumu ir daudz un dažādi, var šķist, ka dienā nav pietiekami laika, lai visu paveiktu. Sava laika plānošana vismaz nedēļu vai mēnesi uz priekšu palīdz labāk organizēt savu darbu, padarot uzņēmējdarbības uzsākšanu daudz raitāku.

6. Jūs esat gatavs turpināt mācīties

Uzņēmējdarbības uzsākšana izklausās diezgan labi, ja domājat par to, ka jūs beidzot kļūsiat pats par savu priekšnieku. Bet, jūs arī pamanīsiet, ka darba kļūst arvien vairāk, un ir tik daudz prasmju un zināšanu, ko apgūt, lai neatlaidīgi virzītos pretī izaugsmei.

Neatkarīgi no tā, kāda veida uzņēmējdarbību esat nolēmis uzsākt, uzņēmējdarbības uzsākšanas pamati — idejas izstrāde, biznesa plāna rakstīšana, naudas piesaiste, juridiskās struktūras izvēle un daudz kas cits, ir uzņēmējdarbības panākumu pamatā. Šie augstāk aprakstītie soļi raksturo jūsu ceļu, lai sekmīgi uzsāktu savu biznesu, ieviešot tirgū savus produktus un risinājumus. Ir lietas, ko iespējams apgūt pašmācībā, taču nozarē pieredzējušu speciālistu atbalsts šo procesu var ievērojami atvieglot. Biznesa vadības koledžas studiju programmā “Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība” apgūsiet visu nepieciešamo saimnieciskās darbības uzsākšanai, varēsiet konsultēties pie nozaru vadošajiem līderiem un piedalīties Ideju inkubatorā “Biznesa siltumnīca”, savukārt studiju programma “Mārketinga un pārdošana” palīdzēs gūt panākumus mārketinga un pārdošanas jomā. Izstrādājot studiju programmas un izvēloties akadēmisko personālu, Biznesa vadības koledža vienmēr liek akcentu uz praktiskām zināšanām un prasmēm, kuras varēsiet likt lietā nekavējoties, un būsiat soli priekšā saviem konkurentiem.

Izmēģini studiju materiālus
BEZ MAKSAS

Materiāls sagatavots pēc [Wi Blog](#) un www.kpsol.lv publikācijām.

