

Ready for Business

P R O J E C T



Gatavs biznesam

P R O J E K T S

Introduction to the project

"Ready for Business" or "ReforB" project was implemented in the framework of Interreg V-A Latvia – Lithuania Programme 2014-2020 and supported more than 1400 young people who wished to become entrepreneurs or ran newly-established companies.

Six partners with diverse background and experience joined their forces to execute the project: Latvia University of Life Sciences and Technologies, Klaipeda Science and Technology Park, Daugavpils University, Visaginas House of Creativity, Ventspils Youth Council and Panevezys Labour Market Training Centre.

Informācija par projektu

Projekts ar nosaukumu "Gatavs biznesam" ("Ready for Business") un akronīmu "ReforB" tika īstenots Interreg V-A Latvijas-Lietuvas programmas 2014.-2020. gadam ietvaros. Projektā tika atbalstīti vairāk nekā 1400 jaunieši, kuri bija ieinteresēti kļūt par uzņēmējiem vai arī nesen uzsākuši savu uzņēmējdarbību.

Projekta īstenošanai apvienojās seši partneri — Latvijas Lauksaimniecības universitāte, Klaipēdas zinātnes un tehnoloģiju parks, Daugavpils Universitāte, Radošā māja Visagīnā, Ventspils Jauniešu dome, Darba tirgus mācību centrs Panevėžā —, katrs partneris ieguldīja savu unikālo pieredzi projekta rezultātu sasniegšanai.



In close cooperation with each other, the partners developed four Business Simulation Games that imitate real-life entrepreneurial environment and conducted them in Kurzeme, Zemgale and Latgale regions in Latvia and Klaipeda, Panevezys and Utena counties in Lithuania. Players competed in mixed cross-border teams. Six "Be involved" seminars designed according to an interactive "Get inspired — help — share — analyze" concept gathered together successful businessmen, novice entrepreneurs and start-up wannabes and were held in the same geographic area. A total of 14 events were carried out!

Savstarpēji sadarbojoties, partneri izstrādāja četras biznesa simulācijas spēles, kurās dalībnieki varēja iejusties ikdienas situācijās, ar kurām sastopas uzņēmējs. Šīs spēles tika rīkotas trijos Latvijas novados — Kurzēmē, Zemgalē un Latgalē, un trijos Lietuvas apriņķos — Klaipēdas, Panevėžas un Utenas. Spēļu norisē iesaistījās jaunieši no Latvijas un Lietuvas, veidojot jauktas pārrobežu sadarbības komandas. Tika aizvadīti arī seši "Iesaisties!" ("Be involved") semināri, kas organizēti pēc principa "Iedvesmojies — palidzi — dalies — analizē!". Šajos semināros uztājās un savā pieredzē dalījās veiksmīgi uzņēmēji, jaunuzņēmumu pārstāvji un biznesa uzsācēji. Semināri "Iesaisties!" notika Latvijā un Lietuvā, katrā no partneru reģioniem. Kopumā projekta īstenošanas laikā tika organizēti 14 šāda veida pasākumi!

Young people are welcome to practice their entrepreneurial skills and expand their knowledge in the world of business with the help of an Online Business Simulator launched during the project. The ICT tool contains 100 true-life business situations in its database, as well as humorous illustrations that contribute to an enjoyable study experience.

During the project development, the partnership followed an innovative integrated approach, which was based on elements of informal game-based learning, main principles of such business disciplines as management, marketing and advertising, finance and human resource management, experience of existing entrepreneurs and real-life business cases. The chosen format allowed looking at entrepreneurship from different angles, thus providing an all-round understanding of it.

"ReforB" project lasted for 29 months from May 2017 until September 2019. Total budget was 467 481.49 EUR (ERDF co-financing — 397 359.26 EUR).

Young people who took part in the project were able to enhance a number of professional and soft skills, as well as strengthen personal traits useful in business. These are:

Stress resistance Innovativeness
Systems thinking
Analytical abilities
Organizing and planning skills
Leadership Creativity and ability to think out of the box
Decision-making capacity Courage
Problem-solving skills Persistence
Team working skills Time management skills
Communication and negotiation skills
Persuasion and influencing skills
Conflict resolution capabilities

Projekta ietvaros izstrādāts jauns informācijas un komunikāciju tehnoloģiju (IKT) rīks — biznesa simulators (Online Business Simulator), ar kura palīdzību jaunieši tiek aicināti trenēt savas uzņēmējdarbības spējas un apgūt jaunas zināšanas uzņēmējdarbībā. Spēli veido 100 situācijas, ar kurām sastopas uzņēmēji, veidojot un attīstot savu uzņēmējdarbību. Situācijas pildinātas ar amizantiem zīmējumiem, padarot šīs situācijas atraktīvākas un vieglāk uztveramas.

Projekta īstenošanas gaitā, partneri pielietoja inovatīvu, integrētu mācīšanās pieeju, kas balstīta uz neformālu mācību metožu izmantošanu ar spēļu elementiem. Dalībnieki iegūst zināšanas un prasmes svarīgākajās uzņēmējdarbības jomās — vadīšana, mārketing, reklāma, finanšu vadība, personāla vadība, kas balstīta uz uzņēmēju pieredzes pārneši un reālu uzņēmējdarbības situāciju analīzi. Izvēlēta pieeja ļāva uzņēmējdarbības situācijas vērtēt no dažādiem aspektiem, tādējādi nodrošinot visaptverošu izpratni par situācijas risinājumiem.

Projekts "Gatavs biznesam" realizēts 29 mēnešos no 2017. gada maija līdz 2019. gada septembrim. Kopējais projekta budžets EUR 467 481,49 (ERAF līdzfinansējums EUR 397 359,26).

Jaunieši, kas piedalījās projektā, varēja apgūt virkni profesionālo un vispārējo prasmju, kā arī attīstīt savas personiskās īpašības, kas būtu noderīgas biznesa uzsākšanā un uzņēmējdarbībā. Tās būtu:

Noturība stresa situācijās Māka plānot un organizēt
Sistēmiskā domāšana Spēja pieņemt lēmumu
Novatoriska domāšana Konflikto risināšanas prasmes
Problēmu risināšanas prasmes
Komandas darba prasmes Analītiskās spējas
Saskarsmes prasmes
Laika pārvaldības prasmes
Radošums un spēja domāt ārpus "rāmjiem"
Pacietība un uzmanības noturēšana
Prasme vadīt Lēmumu argumentācijas prasmes
Pārliecināšanas un sava viedokļa virzīšanas prasmes



"Textbook of Business"

"Textbook of Business" is an analytical report based on interviews with entrepreneurs from the cross-border area: Kurzeme, Zemgale and Latgale regions in Latvia and Klaipeda, Panevezys and Utena counties in Lithuania. Representatives of major businesses in the district, founders of successful long-standing SMEs and beginners in entrepreneurship participated in the survey. Interviewees were asked a variety of questions, including: "What served as a trigger for business establishment?", "How did you come up with a business idea?" and "What difficulties did you face and how did you manage to overcome them?". As many as 60 business cases were collected!

Respondents came from different sectors, such as catering, food and beverage production, textile manufacturing and sewing, retail of beauty products and provision of recreation services, programming and web design, timber wholesale, animal breeding and others.

Experienced entrepreneurs named personal traits crucial to start and grow a business. These were: self-confidence, well-developed analytical skills and logical thinking, friendliness and strong communication skills, entrepreneurial spirit, honesty, determination, enthusiasm, courage, patience, leadership skills, ability to build and inspire a team, healthy pessimism, innovativeness.

They also shared personal insights with novice entrepreneurs and provided them with valuable tips and tricks.

Zemgale region

"Karamelu darbnica" SIA, confectionary manufacturer, Jelgava

"One day I and my sister were sitting on a sofa and suddenly realized that there were no handmade caramels on the market. We found information on production, tested it and off we went! Today we have 17 employees and sell caramels, marshmallows, jelly candies, halva, sherbet and other products, including sugarfree and personalized sweets. We also organize excursions around our production plant. A branch in Tallinn was opened! The most important thing for an entrepreneur is to stop talking and start moving!"



"Par biznesu"

"Par biznesu" ir projekta atskaite, kura veidota kā analītisks pārskats par anketēšanas/intervēšanas rezultātiem. Anketēšana/intervēšana aptvēra programmas pārrobežu sadarbības reģionu: Latvijā — Kurzeme, Zemgale un Latgale; Lietuvā — Klaipēdas, Panevėžas un Utenas apriņķi. Aptaujāti tika uzņēmēji: lielo uzņēmumu pārstāvji; veiksmīgi un ilgstoši darbojošies mazo un vidējo uzņēmumu dibinātāji; kā arī uzņēmēji, kas tikai sākuši savu ceļu uzņēmējdarbībā. Aptaujas dalībniekiem tika lūgts atbildēt uz jautājumiem, kā piemēram: "Kas Jūs pamudināja dibināt uzņēmumu?", "Kā jūs nonācāt līdz uzņēmējdarbības idejai?" un "Ar kādiem sarežģījumiem ir nācies saskarties un kā Jūs tos atrisinājat?". Aptaujas gaitā tika apkopoti 60 uzņēmumu viedokļi!

Aptaujātie uzņēmumi pārstāvēja vairākas uzņēmējdarbības jomas — ēdināšanas pakalpojumi, pārtikas produktu un dzērienu ražošana, tekstilrūpniecība un šūšanas pakalpojumi, skaistumkopšanas produktu mazumtirdzniecība, atpūtas pakalpojumi, programmēšana un IT dizains, koksnes vairumtirdzniecība, lauksaimniecības dzīvnieku audzēšana un citi.

Pieredzējušie uzņēmēji minēja svarīgākās personiskās īpašības, kas nepieciešamas biznesa uzsākšanai un uzņēmuma tālākai attīstīšanai. Tika nosauktas sekojošas īpašības: pašpārliecība, labi attīstītas analītiskās prasmes un loģiskā domāšana, draudzīgums un spēcīgas komunikāciju prasmes, uzņēmējdarbības gars, godīgums, apņēmība, entuziasms, drosmē, pacietība, prasme vadīt, spēja izveidot un iedvesmot komandu, veselīga deva pesimisma un jaunrades spēja.

Turklāt uzņēmēji dalījās personīgā pieredzē, izstāstot savu biznesu un sniedzot vērtīgus padomus jaunajiem biznesa uzsācējiem.

Zemgale

"Karamelu darbnica" SIA, saldumu ražotne, Jelgava

"Kādu dienu, mēs ar mūsu sapratām, ka Latvijas tirgū nav pieejamas ar rokām darinātas karameles. Atradām informāciju par karamelu ražošanu un ķērāmies pie lietas! Šobrīd mūsu uzņēmumā ir 17 darbinieki un mēs tirgojam karameles, zefirus, želejkonfektes, halvu, šerbetu un citus saldumus. Piedāvājam arī gardumus, kas nesatur cukuru un personalizētas karameles. Mēs rīkojam ekskursijas mūsu ražotnē. Tallinā tika atvērta mūsu filiāle! Visbūtiskākā lieta, ko uzņēmējs var darīt ir: pārstāt runāt un sākt rīkoties!"

Klaipeda county

"Gintaro baldai" UAB, furniture manufacturer, Skuodas

"Be careful with hiring friends and relatives. There should be a clear division of tasks and work rules. Do not let personal relations spoil your business!"



Klaipēdas apriņķis

"Gintaro baldai" UAB, mēbeļu ražotne, Skoda

"Uzmanies, iesaistot savā uzņēmumā kā algotu darbaspēku, draugus un radniekus. Šajā gadījumā ir jābūt skaidri saprotamam darbu sadalījumam un noteikumiem. Nepieļauj, ka savstarpējās attiecības izjauc tavu uzņēmējdarbību!"

Latgale region

"Beibuks" SIA, boat manufacturer and event organizer, Daugavpils

"At first, my company only rented boats, but now we also produce and sell various kinds of them: rowing boats, pontoons, motor boats. Rafts are on the offer, too. We organize different events in the nature. It is not always easy to establish a contact with a potential client. He or she may interrupt you in the middle of a conversation and say "Goodbye!". In these cases I go out of the door, wait for 10 seconds, come back and say: "Something went wrong. Let's try again." This is a funny move and it usually works."



Latgale

"Beibuks" SIA, laivu ražotne un pasākumu organizēšana, Daugavpils

"Iesākumā piedāvājām tikai laivu īri, bet tagad mēs arī ražojam un tirgojam: airu laivas, pontonus, motorlaivas. Piedāvājumā ir arī plosti. Papildus rīkojam dažādus pasākumus pie dabas. Reizēm ir grūti izveidot saikni ar potenciālo klientu. Uzmanātais klients reizēm var pārtraukt tevi sarunas vidū un pateikt ardievas. Tādos gadījumos es izeju pa durvīm, desmit sekundes uzgaidu un, ienākot atpakaļ telpā, saku: "Kaut kas nogāja greizi. Mēģinām vēlreiz!" Šis ir amizants veids, kā risināt šāda veida komunikācijas problēmas, tomēr tas parasti nostrādā."

Panevezys county

"Žaliasis Žiogas" UAB, restaurant, Panevezys

"I have been running a restaurant business since 1992. It was a good way to apply professional knowledge I had gained previously in my career. If you plan to establish your own company, attend trainings and consultations as often as possible. Look for mentors! Have an open mind and be brave to ask! However, take into account that you and only you will be responsible for the final decision."



Panevėžas apriņķis

"Žaliasis Žiogas" UAB, restorāns, Panevėža

"Restorānu sfērā esmu jau no 1992. gada. Līdz ar to varēju veiksmīgi izmantot iepriekš iegūtās un uzkrātās profesionālās iemaņas. Plānojot dibināt savu uzņēmumu, iesaku maksimāli izmantot iespēju apmeklēt apmācības un konsultācijas. Meklējiet mentorus! Esiet atvērti jaunām idejām un nebaidieties vaicāt pēc padoma! Un atcerieties, ka jūs un tikai jūs būsiat atbildīgi par gala lēmumu."

Kurzeme region

"Diana Svecas" SIA, candle manufacturer, Ventspils

"We are a subsidiary of a major Danish manufacturer of candles that has been on the market for more than 40 years. When I was looking for a suitable location to establish a new production plant in, the choice fell on Ventspils. Freeport of Ventspils is one of EU's special economic zones that stimulates investments, including provision of tax incentives. You get support from the local municipality, too. Now there are around 200 people employed at the plant."



Kurzeme

"Diana Svecas" SIA, sveču ražotne, Ventspils

"Mēs esam apakšuzņēmums lielam Dānijas uzņēmumam – sveču ražotājai, kas ar sveču liešanu nodarbojas jau vairāk nekā 40 gadus. Meklējot piemērotu vietu rūpnīcai, svaru kausi nosvērās par labu Ventspilij. Ventspils Brīvosta ir viena no ES ipašajām ekonomiskajām zonām, kas veicina ieguldījumu piesaisti, tostarp nodokļu atvieglojumus. Turklāt vietējā pašvaldība sniedz būtisku atbalstu. Šobrīd ražošanā nodarbinām aptuveni 200 cilvēku."

Utena county

"SE Ksiuša" UAB, children's clothes shop, tea, coffee and confectionary shop, Visaginas

"Our town is small, but there are many families with small kids. As a mother of two, I knew how hard it was to find nice and good-quality clothing at a reasonable price where I live. I saw a business opportunity, discussed it with consultants and other entrepreneurs and opened a kids' wear shop in a shopping mall. I did enjoy being an entrepreneur! After a while, I started a tea, coffee and confectionary shop in the same mall."



Utenas apriņķis

"SE Ksiuša" UAB, bērnu apģērbu veikals, tējas, kafijas un saldumu veikals, Visagina

"Mēs atrodamies mazpilsētā, un šeit ir daudz ģimeņu ar maziem bērniem. Man pašai ir divi bērni un es zināju cik grūti Visaginā ir atrast jaukas un labas kvalitātes drēbes bērniem, par saprātīgām cenām. Apzināju, ka šī biznesa niša ir brīva, pārrunāju to ar konsultantiem un citiem uzņēmējiem un rezultātā atvēru bērnu apģērbu veikalu, kas atrodas tirdzniecības centrā. Man darboties uzņēmējdarbībā iepatikās un pēc brīža atvēru tējas, kafijas un saldumu veikaliņu tajā pašā tirdzniecības centrā."



Business Simulation Games

In the framework of the project, a set of four Business Simulation Games on such topics as retail, wholesale, production and services was developed and conducted in Jelgava, Daugavpils, Ventspils, Klaipeda, Visaginas and Panevezys. Each game gathered together 35-40 participants from Latvia and Lithuania, who competed in cross-border teams during 6-7 hours.

Business Simulation Game on Retail / "Stella"

Players are invited to examine a tea & coffee shop "Stella" that has been operating for three years in a city with 100 000 inhabitants. The shop sells high-quality loose-leaf tea and coffee by weight, as well as pre-packaged products of world's leading brands that are not available in local supermarkets. The business is open to clients 12 hours per day, 7 days per week.

"Stella" outperforms its competitors in terms of product range and customer-focused service. On average, four purchases per hour are made.

Game participants must generate ideas what to do when two Sales Assistants decide to quit their jobs during a hot season, a lessor sharply increases rent and shop's turnover significantly falls compared to the previous year.

Business Simulation Game on Wholesale / "BLOOM"

Players emerge into a story of Anna and Edgars who graduated from university and were actively looking for their first job, but things went differently... Suddenly, the couple got a business idea from Anna's brother, who had come back from an unknown and mysterious South Korea, where he had seen products not commonly found in the Baltic market.



Biznesa simulācijas spēles

Projekta laikā tika izstrādātas četras biznesa simulācijas spēles par tēmām: mazumtirdzniecība, vairumtirdzniecība, ražošana un pakalpojumu sfēras uzņēmējdarbība. Šīs spēles tika rīkotas Jelgavā, Daugavpilī, Ventspilī, Klaipēdā, Visaginā un Panevēžā. Katrā 6-7 stundu ilgā spēlē piedalījās 35-40 dalībnieki no Latvijas un Lietuvas, kas tika apvienotas jauktās pārrobežu sadarbības komandās. Komandas sacentās savā starpā.

Biznesa simulācijas spēle / Mazumtirdzniecība / "Stella"

Spēles dalībnieki tiek iepazīstināti ar tējas un kafijas veikaliņu "Stella", kas jau 3 gadus darbojas pilsētā ar 100 000 iedzīvotājiem. Veikaliņā pieejama augstas kvalitātes sveramā tēja un kafija un produkti iepakojumā no visā pasaulē atzītiem preču zīmoliem. Šādi produkti nav pieejami vietējās mazumtirdzniecības vietās. Veikaliņš ir atvērts katru dienu ar darba laiku 12 stundas dienā.

"Stella" pārspēj savus konkurentus ar produktu daudzveidību un apkalpošanas servisu, kur uzmanības centrā ir klients. Veikaliņā vienā stundā vidēji tiek veikti četri pirkumi.

Spēles dalībniekiem jārod risinājums situācijām: divi veikala pārdevēji vēlas aiziet no darba visnoslogotākajā tirdzniecības sezonā; iznomātais krasi paaugstina ires maksu un veikaliņa apgrozījums ir manāmi sarucis, pret iepriekšējo periodu.

Biznesa simulācijas spēle / Vairumtirdzniecība / "BLOOM"

Spēles dalībnieki tiek iepazīstināti ar Annas un Edgara stāstu – jaunieši tikko ir absolvējuši augstskolu un citīgi meklēja savu pirmo darba vietu, tomēr viss izvērsās citādāk... Pēkšņi pāris iedvesmojas no uzņēmējdarbības idejas, kuru pastāsta Annas brālis. Viņš nesen kā atgriezies no neizzinātās un noslēpumainās Dienvidkorejas, kurā





The couple established their own company “BLOOM” and selected products to be distributed in Latvia and Lithuania: rice cookers for various kinds of rice that keep it fresh and warm for up to 3 days, funny animal-shaped air moisturisers, portable mini ventilators that can be used outside and inside, and electric blankets.

Game participants must decide how to deal with negative publicity regarding the company in social networks, how to negotiate with an important partner who requests to decrease prices by 15% and how to double revenue in one year.

Business Simulation Game on Production / “PlayGame”

Players are offered to step in the shoes of Inga, Arturs and Raimonds, who have been close friends since secondary school. All of them took different paths in life, but they still loved meeting for a cup of coffee or a round of their favourite game “Monopoly”. One day they decided to invent their own board game. “That would be an easy way to get rich,” made a joke one of the new-born entrepreneurs.

The first product the friends launched to the market was a memo game with humorous drawings. After one year of operations, it was sold in bookstores, board game, toy and souvenir shops, and even supermarkets. Two other games were produced, too.

Game participants must come up with ideas how to position customized games as a corporate gift and sell them to serious companies, what to do if a subcontractor plans to increase prices by 50% and you are in a real need of its services, and which measures to take to significantly boost company’s sales.



viņš ieraudzījis tādus produktus, kuri šobrīd Baltijas valstu tirgū nav pieejami.

Jaunieši nodibina savu uzņēmumu “BLOOM” un izvēlas produktus, kurus izplatīs Latvijā un Lietuvā: rīsu vārietājus dažādu veidu rīsiem, kas saglabā produktu svaigu un siltu līdz pat 3 dienām; smieklīgas dzīvnieku formas gaisa mitrinātājus; portatīvos mini ventilatorus, kurus var izmantot telpās un arī ārpus tām, kā arī elektriskās segas.

Spēles dalībnieku uzdevums: pārvarēt negatīvās publicitātes problēmu sociālajos tīklos; sniegt priekšlikumus kā veidot komunikāciju ar svarīgu partneri, kurš pieprasa cenu samazinājumu par 15%; rast risinājumu, kā divkāršot apgrozījumu viena gada laikā.

Biznesa simulācijas spēle / Ražošana / “PlayGame”

Spēlētāji aicināti iejusties Ingas, Artūra un Raimonda ādā. Jaunie cilvēki ir tuvi draugi jau kopš vidusskolas. Katram no viņiem dzīve ir izvērtusies citādāk, bet visi jaunieši joprojām satiekas, lai kopā iemalkotu kafijas tasi un uzspēlētu savu mīļāko galda spēli “Monopols”. Kādu dienu viņi nolemj izdomāt paši savu galda spēli. “Tas būtu viegls veids kā kļūt stāvus bagātiem,” nosmeja viens no jauniešiem.

Pirmais produkts, ar kuru draugi nāca klajā, ir atmiņu spēle ar amizantiem zīmējumiem. Jau pēc gada, šo spēli tirgoja grāmatnīcās, spēļu, rotaļlietu un suvenīru veikalos un pat lielveikalos. Šobrīd jau tiek veidotas un piedāvātas tirgū vēl divas spēles.

Spēles dalībniekiem jārisina sekojoši izaicinājumi: kā pozicionēt un radīt spēles speciāli korporatīvajiem klientiem; ko darīt, ja svarīgs apakšuzņēmējs vēlas palielināt cenas par 50%; kādas darbības jāveic, lai būtiski palielinātu pārdošanas apjomus.

Business Simulation Game on Services / "Beauty Parlour"

Players are invited to get acquainted with a life of a beauty salon in Klaipėda. The story started when two Business Management students, Ivo and Vilius, met Luna, a recent secondary school graduate, who was contemplating about her future career. Luna's parents and teachers were pushing her to choose prestigious medical or law studies at a university, but she wanted to become a hairdresser like her beloved aunt.

The novice entrepreneurs used their savings and borrowed some money from family members to establish a beauty parlour in the city centre. They called themselves a young and enthusiastic team ready to fulfil even the craziest ideas. Meetings with fashionistas and popular bloggers were planned to attract more clients to the salon.

Game participants must decide how to deal with unjustified negative reviews on the Internet, what to do when a new glamorous hair studio is about to open just around the corner and which actions to take to enhance company's financial indicators.



Biznesa simulācijas spēle / Pakalpojumi / "Beauty Parlour"

Spēles dalībnieki tiek iepazīstināti ar skaistumkopšanas salona darbību Klaipēdā. Uzņēmuma stāsts aizsākās brīdī, kad divi uzņēmējdarbības vadības studenti Ivo un Vilius satika Lunu – vidusskolas absolventi, kas prātoja par savu nākotni. Lunas vecāki un skolotāji bijuši uzstājīgi, ka viņai vajadzētu mācīties medicīnu vai jurisprudenci kādā augstskolā, bet viņa ļoti vēlējās kļūt par frizieri, tāpat kā viņas mīļā tante.

Jaunieši, biznesa uzsākšanai izmantoja visus savus ietaupījumus un aizņēnās naudu vēl no radniekiem, lai atvērtu savu skaistumkopšanas salonu pilsētas centrā. Paši viņi sevi dēvēja par jaunu un entuziasma pilnu komandu, kura ir gatava īstenot vistrakākās idejas. Viņiem šķita, ka tikšanās ar modes pasaules pārstāvjiem un pazīstamiem interneta blogeriem piesaistīs salonam vairāk klientus.

Spēles dalībniekiem piedāvāts idejām un risinājumiem situācijas: kā reaģēt uz nepamatotām un nepatiesām atsauksmēm internetā; ko iesākt, ja netālu no skaistumkopšanas salona atveras jauna, modernā frizētava; kādā veidā uzlabot uzņēmuma finanšu rādītājus.



“Be involved” seminars

Six “Be involved” seminars designed according to an interactive “Get inspired – help – share – analyze” concept were conducted in Jelgava, Daugavpils, Ventspils, Klaipeda, Visaginas and Panevezys. Innovative seminar structure allows participants to try on different roles and perform various activities during 6-7 hours. Recommended number of attendees: 30-40 people. Events are carried out in four sessions:

Session 1 – Success stories

Prosperous business owners share their experience, including ups and downs on the way to success, explain how and why they decided to become entrepreneurs and give valuable advice to the audience. Inspirational effect is created and knowledge transfer is made.

Session 2 – Cure a business

New entrepreneurs present their companies, outline concrete problems they face and call for advice. Suggestions are provided both by seminar participants and high-level experts. Positive and negative scenarios of further business development are forecasted in groups. Thus, attendees get an opportunity to apply their analytical skills, imagination and business-specific knowledge to help others.

Session 3 – Start a business

Participants with business ideas take the floor and describe potential start-ups. Information is then discussed and examined by other attendees and professional experts. Joint brainstorming and idea sharing are facilitated.

Session 4 – Look at a business from the outside

Participants analyze outstanding real-life business cases that inspire and help to learn.



“Iesaisties!” semināri

Projekta ietvaros tika organizēti seši “Iesaisties!” semināri, kas tika rīkoti pēc interaktīvā “Iedvesmojies – palidzi – dalies – analizē!” principa. Semināru norises vietas bija Jelgava, Daugavpils, Ventspils, Klaipēda, Visagina un Panevėžs. Inovatīva semināra rīkošanas pieeja ļāva dalībniekiem izmēģināt dažādas lomas un veikt biznesa uzdevumus. Semināra ilgums 6-7 stundas un ieteicamais dalībnieku skaits ir 30 līdz 40. Semināra dienas kārtība ar noteiktu mērķi tika dalīta četrās daļās.

Pirmā daļa – Veiksmes stāsti

Veiksmīgi uzņēmēji dalās savā pieredzē, tostarp uzsverot veiksmes un neveiksmes ceļā uz biznesa panākumiem. Savā stāstā atbildot uz jautājumiem par to, kā viņi nolēma kļūt par uzņēmējiem un sniedzot klausītājiem vērtīgus padomus biznesa attīstībai. Veiksmes stāsti reizē iedvesmo un reizē notiek zināšanu apmaiņa par biznesa attīstības stadijām.

Otrā daļa – Atvaseļo uzņēmumu

Jaunie uzņēmēji prezentē savu biznesa darbības veidu un produktu, minot konkrētas problēmas un grūtības, ar kurām viņi ir sastapušies, un lūdz padomu citiem. Ieteikumus sniedz ne tikai semināra dalībnieki – jaunieši, bet arī augsta līmeņa speciālisti. Darbojoties grupās, tiek izstrādāts pozitīvais un negatīvais attīstības scenārijs. Tādējādi semināra dalībniekiem ir iespēja palīdzēt citiem jauniem uzņēmējiem, pielietojot savas analītiskās prasmes, radošo domāšanu un biznesa zināšanas.

Trešā daļa – Sāc uzņēmējdarbību

Seminārā uzstājas dalībnieki, kas prezentē savu uzņēmējdarbības ideju. Jaunieģūto informāciju un biznesa ideju apspriež semināra dalībnieki un nozares eksperti. Tiek organizēta kopīga “prāta vētra” un ideju apmaiņa.

Ceturrtā daļa – Paskaties uz uzņēmumu no citas puses

Semināra dalībnieki analizē izcilus un veiksmīgus biznesa piemērus, tādējādi mācoties un iedvesmojoties.



Reviews

Liene Veismane, Marketing and Sales Manager of "Anne Nature" natural cosmetics brand owned by "Anne Export" SIA – successful business from Zemgale region

Liene Veismane presented a cosmetics brand that was established after its owner, Skaidrite Dzene, moved from Jelgava to Turkey, got married and gave birth to three wonderful kids. Skaidrite, who holds a PhD in Agrarian Economics, managed to identify a free market niche in her new country of residence: organic skin and hair care products for the whole family. This is how "Anne Nature" was born. Now the company offers several ECOCERT certified products, which can be purchased in 40 sales points in Latvia and Turkey.

Liene Veismane provided valuable tips and tricks to seminar participants:

"Believe in what you are doing. Not only the product is important, but also its packaging. Consumers buy products with a story. Mistakes in business are inevitable, but they make you think creatively. Work with clients takes much time. Occasionally, you need to look at your product from the outside. Try selling your product at the development stage and only then start mass production. Retain good employees at any cost!"

Darius Šoparas, the founder of a web studio "Creative Partner" UAB – successful business from Klaipėda county

"Creative Partner" UAB has been offering IT solutions, including websites and mobile applications, since 2000. Darius has always been paying special attention to staff motivation and team building activities. Company's personnel took part in a keyboard throwing championship, learned how to dance zumba and slid on a slippery floor just for fun.

The entrepreneur gave a valuable piece of advice regarding launching new products to seminar participants. "If you have an idea, it must be on the market within three months! Do not try to do something complex at once: create a minimal viable product and test your concept," he said.



Atsauksmes

Liene Veismane, mārketinga un pārdošanas vadītāja SIA "Anne Export", kosmētikas zīmols "Anne Nature" – veiksmīgs uzņēmums no Zemgales

Liene Veismane stāstīja par kosmētikas zīmolu, kas tika izveidots periodā, kad tā ipašniece Skaidrite Dzene pārcēlās no Jelgavas uz dzīvi Turcijā, tur apprecējās un laida pasaulē trīs brīnišķīgus bērnus. Skaidrite, kurai ir doktora grāds ekonomikā, prata saskatīt brīvu tirgus nišu savā jaunajā mājvietā – dabiskas izcelsmes kosmētikas līdzekļi visai ģimenei. Šādi radās zīmols "Anne Nature". Šobrīd uzņēmums saviem klientiem piedāvā vairākus

ECOCERT atzītus produktus, kurus var iegādāties vairāk nekā 40 tirdzniecības vietās Latvijā un Turcijā.

Liene Veismane semināra dalībniekiem sniedza vairākus vērtīgus padomus:

"Tici tam, ko tu dari. Produkta iepakojums ir tikpat būtisks, cik pats produkts. Klienti pērk produktus, kuriem ir stāsts. Kļūdas uzņēmējdarbībā ir neizbēgamas, toties tās māca tevi domāt radoši. Darbs ar klientiem ir laiktīlīgs. Reizēm ir jāpalūkojas uz savu produktu no malas. Iesākumā mēģini pārdot savu produktu tā izstrādes stadijā un tikai pēc tam sāc masveida ražošanu. Par katru cenu centies naturēt labus darbiniekus!"



Darius Šoparas, web studijas "Creative Partner" UAB dibinātājs – veiksmīgs uzņēmums no Klaipėdas apriņķa

"Creative Partner" UAB kopš 2000. gada piedāvā IT risinājumus, tostarp mājaslapu izstrādi un mobilo aplikāciju veidošanu. Darius vienmēr ir pievērsis lielu vērību darbinieku motivācijai un kolektīva saliedēšanai. Uzņēmuma darbinieki ir piedalījušies datora klaviatūras tālmešanas sacensībās, mācījušies dejojot zumbu un slidinājušies pa grīdu izpriecās pēc. Uzņēmējs sniedza vērtīgus padomus semināra dalībniekiem par jaunu produktu ieviešanu. Viņš ieteica rīkoties šādi: "Ja

tev ir ideja, tai ir jābūt pieejamajai tirgū trīs mēnešu laikā! Nemēģini sākt ar kaut ko ārkārtīgi sarežģītu: izstrādā produkta pamata versiju un pārliecinies vai šī ideja strādā."

Anton and Anastasija Jevtiuchov, the founders of a tourism company "LitWild" UAB — newly-established enterprise from Utena county

Anton and Anastasija came back from the UK to start a company that offers an escape from "concrete jungles" and specializes in guided hiking and activity tours in Aukštaitija region, Lithuania. Extreme, recreational and romantic trips — all of them are on the menu. Entertainment does not stop even at night. It is possible to go on a night safari on kayaks or take part in a fat bike madness: ride very fast in the forest, down and up the hills, close to swamps and lakes, and all of this — under the stars.

Young couple was excited about attending the "Be involved" seminar in Visaginas and speaking in front of the audience. "It is great that such events are being organized in different cities and counties! An opportunity to meet neighbours from Latvia is definitely a bonus! I hope that new acquaintances will lead to fruitful cooperation," Anton said.

Anton and Anastasija received a "Heroes among us" award from the President of Lithuania for being patriotic and revitalizing an entrepreneurship environment in the country.



cienītāji var dodies trakā izbraucienā ar platriepu velosipēdu, ļaujoties ārkārtīgi ātram braucienam pa mežiem, augšup un lejup no kalna, pāri purviem un gar ezera krastu, un tas viss zem zvaigžņotas debess. Jaunie uzņēmēji ar prieku piedalījās "Iesaisties!" seminārā Visaginā, kur uzstājās auditorijas priekšā. Antons stāstīja: "Ir patiesi prieks, ka šādus pasākumus rīko dažādās pilsētās un reģionos! Ir jauki satikt kaimiņus – latviešus! Es ceru, ka jaunie kontakti nesīs auglus." Antons un Anastasija bija saņēmuši arī apbalvojumu no Lietuvas prezidenta "Varoņi mūsu vidū" – par patriotismu un ieguldījumu valsts uzņēmējdarbības vides attīstībā.

Olesja Sobolevska, the author of "Wastethic" project dealing with wise usage of unneeded clothes — potential start-up from Latgale region

Olesja drew attention to the fact that 7 million tonnes of clothes goes to garbage in Europe each year, which significantly pollutes the Earth. Only 5% of thrown away apparel is recycled. "There are, however, many benefits associated with recycling: old garments can be converted into new fabrics, threads and furniture fillings, thus decreasing negative impact on the environment," she explains. Olesja aims at making the world a cleaner place: establishment of a clothing recycling plant is being considered in the framework of the project. Currently, there are no such factories in the Baltics.

"Wastethic" won the top prize at the first Latvian social innovation hackathon held in the autumn of 2018 in Daugavpils.



Olesja Sobolevska, "Wastethic" projekta autore; projekts, kas paredz apģērba otrreizējas izmantošanas iespējas – potenciālais jaunuzņēmums Latgalē

Olesja vērsa uzmanību, ka Eiropā, ik gadu, atkritumos tiek izmesti 7 miljoni tonnu apģērba, kas rada nopietnu vides piesārņojumu. Tikai 5% no lietotiem apģērbiem tiek pārstrādāti. Olesja stāsta: "Apģērbu pārstrādei ir priekšrocības – lietotie apģērba gabali var tikt pārstrādāti jaunos audumos, diegos un mēbeļu pildījumos, tādējādi samazinot negatīvo ietekmi uz apkārtējo vidi." Olesjas mērķis ir padarīt pasauli tīrāku. Viņa apsver domu izveidot

lietota apģērba pārstrādes rūpnīcu, kurai šobrīd nav analoģu Baltijas valstīs.

"Wastethic" ideja ieguvusi galveno balvu Latvijas sociālās uzņēmējdarbības ideju izstrādātāju forumā – "Sociālo inovāciju hakatons 2018", kas norisinājās 2018. gada rudenī Daugavpilī.

Vaida Sinkevičienė, "ReforB" project staff member, Panevezys Labour Market Training Centre, Panevezys county

Vaida was happy with results achieved by the "ReforB" team in conduction of "Be involved" seminars: "The seminars lasted for more than six hours. Most of the participants had to take a long trip back home afterwards, but nobody wanted to quit. Lively debates continued until the end of the event. Even when everything was over, the attendees kept talking to each other. They were definitely inspired! At this point, I realized that all our efforts were worth it!"



Vaida Sinkevičienė, "ReforB" projekta partneris, Darba tirgus mācību centrs Panevėža, Panevėžas apriņķis

Vaida ir apmierināta ar semināru cikla "Iesaisties!" sasniegtajiem rezultātiem: "Lai arī katrs seminārs ilga vairāk nekā sešas stundas, vairumam dalībnieku pēc tam vēl bija jāmēro tāls mājupceļš, bet neviens nevēlējās doties prom. Aktīvas diskusijas turpinājās līdz pat pasākuma izskaņai. Pat pēc notikuma oficiālā noslēguma daži turpināja debatēt. Semināra dalībnieki noteikti bija iedvesmoti! Šobrīd, atskatoties, es saprotu, ka ieguldītais darbs bija tā vērts!"

Seminar participants

"Stories I heard at the seminar were very inspiring and helped me believe in my business ideas. I already have three of them, but now I know how to start and make them a reality. I am certain that my hard work will pay off."

"Today was the day of discoveries and new acquaintances. Moreover, I was astonished by the involvement of the audience: each participant asked questions, shared his or her opinion. Constructive criticism was also present, which is important for any business. Thank you!"

Semināru dalībnieki

"Pieredzes stāsti, kurus dzirdēju seminārā bija ļoti iedvesmojoši un palīdzēja man noticēt savām biznesa idejām. Šobrīd man tādu ir trīs, un tagad es zinu kā tās sākt īstenot. Esmu droša, ka tajos ieguldītā enerģija nesis augļus!"

"Šī diena bija atklājumiem un jauniem kontaktiem pilna. Vēl jo vairāk, esmu pārsteigts par cilvēku aizrautīgo iesaisti: visi dalībnieki uzdeva jautājumus, dalījās savā viedokli. Tika izteikta arī pamatota kritika jau esošiem uzņēmumiem, kas ir ļoti būtisks aspekts uzņēmējdarbībā. Paldies!"

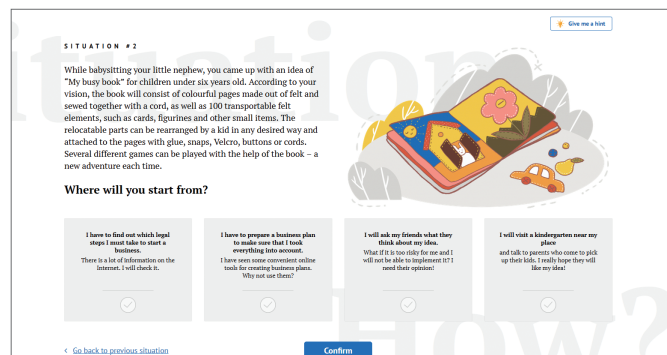


ICT Business Simulator

Online Business Simulator is an innovative interactive tool that trains beginners in entrepreneurship how to successfully establish and run own companies while avoiding painful mistakes. 100 real-life situations in its database allow looking at the world of business from different angles, thus providing an all-round understanding of it.

After reading a situation, a player has four action options to select from. When the choice is made, the user is directed to another situation, which depends on his or her recent decision. The process continues until the player reaches the end, where a brief assessment of his or her entrepreneurial skills is provided. Players get automated comments to all actions they take during a game. They are explained which competencies and knowledge they need to improve to become prosperous entrepreneurs and praised for wise decisions. In case of difficulties, hints are available. In addition, there is always an opportunity to go back and take another business path. The best players can add themselves to the Hall of Fame. The Simulator is everything but boring! Easy-to-read fascinating texts combined with humorous illustrations make learning an enjoyable experience. Play the game now!

www.reforbsimulator.eu



IKT Biznesa simulators

Tiešsaistes biznesa simulators ir inovatīvs, interaktīvs rīks, kas uzņēmējdarbības uzsācējus māca, kā veiksmīgi izveidot un vadīt savus uzņēmumus, vienlaikus izvairoties no ikdienas kļūdām. Biznesa simulatorā ir apkopotas 100 reālās biznesa situācijas, ar kurām sastapušies uzņēmēji. Šāda, uz pieredzi balstīta, pieeja ļauj aplūkot biznesu no dažādiem aspektiem, tādējādi nodrošinot visaptverošu izpratni par biznesa procesiem.

Iepazīstoties ar konkrēto situāciju, spēlētājam ir iespēja izvēlēties vienu no četrām piedāvātajām rīcībām. Pēc izvēles izdarīšanas, lietotājs turpina spēli, atbildot uz jautājumu, kas ir virzīts iepriekš pieņemtā lēmuma kontekstā. Situācijas attīstība turpinās līdz izspēlētas visas situācijas. Noslēgumā tiek sniegts īss apraksts par konkrētā dalībnieka uzņēmējdarbības prasmēm.

Simulācijas laikā spēlētājam tiek piedāvāti ekspertu komentāri, kas tiek iegūti pēc katras konkrētās izvēles veikšanas. Spēlē tiek skaidrots, kādas prasmes un zināšanas ir jāiegūst, lai varētu kļūt par veiksmīgu uzņēmēju. Spēles gaitā tiek saņemtas uzslavas par pareizu lēmumu pieņemšanu. Ja rodas grūtības ar lēmuma pieņemšanu un savas izvēles izdarīšanu, pastāv iespēja izmantot eksperta komentāru ar netiešu norādi. Turklāt spēlē vienmēr ir iespēja spert soli atpakaļ un izvēlēties citu biznesa ceļu. Labākie spēlētāji ir aicināti pievienot sevi slavas zāles galerijai.

Šī biznesa spēles simulators ir ļoti aizraujošs! Viegli uztverams teksts un amizantu ilustrāciju kombinācija pārvērs zināšanu iegūšanu par patīkamu piedzīvojumu! Sāc spēli jau tagad!

www.reforbsimulator.eu



Project partners

 Latvijas Lauksaimniecības universitāte	Latvia University of Life Sciences and Technologies Liela Str. 2, Jelgava, LV-3001, Latvia +371 63 005 640 projekti@llu.lv www.llu.lv/en	Latvijas Lauksaimniecības universitāte Lielā iela 2, Jelgava, LV-3001, Latvija +371 63 005 640 projekti@llu.lv www.llu.lv
 KLAIPĖDOS MOKSLO IR TECHNOLOGIJŲ PARKAS	Klaipeda Science and Technology Park Vilhelmo Berbomo Str. 10, Klaipėda, LT-92222, Lithuania +370 46 310 461 info@kmtpl.lt www.kmtpl.lt/en	Klaipėdas zinātnes un tehnoloģiju parks Vilhelmo Berbomo iela 10, Klaipėda, LT-92222, Lietuva +370 46 310 461 info@kmtpl.lt www.kmtpl.lt
 DAUGAVPILS UNIVERSITĀTE	Daugavpils University Vienības Str. 13, Daugavpils, LV-5401, Latvia +371 65 425 564 liene.rimicane@du.lv https://du.lv/en	Daugavpils Universitāte Vienības iela 13, Daugavpils, LV-5401, Latvija +371 65 425 564 liene.rimicane@du.lv https://du.lv
 VISAGINO KŪRYBOS NAMAI VKN	Visaginas House of Creativity Vilties Str. 16, Visaginas, LT-31121, Lithuania +370 38 632 512 vaiku@vkn.lt www.vkn.lt	Radošā māja Visagina Vilties iela 16, Visagina, LT-31121, Lietuva +370 38 632 512 vaiku@vkn.lt www.vkn.lt
 Ventspils Jauniešu dome	Ventspils Youth Council Kuldīgas Str. 13, Ventspils, LV-3601, Latvia +371 20 238 456 info@jauniesudome.lv http://jauniesudome.lv	Ventspils Jauniešu dome Kuldīgas iela 13, Ventspils, LV-3601, Latvija +371 20 238 456 info@jauniesudome.lv http://jauniesudome.lv
 PANEVĖŽIO DARBO RINKOS MOKYMO CENTRAS	Panevezys Labour Market Training Centre J. Basanaviciaus Str. 23A, Panevezys, LT-36205, Lithuania +370 61 450 795 projektai@paneveziodrnc.lt www.paneveziodrnc.lt	Darba turgus mācību centrs Panevėža J. Basanavičiaus iela 23A, Panevėža, LT-36205, Lietuva +370 61 450 795 projektai@paneveziodrnc.lt www.paneveziodrnc.lt



This brochure has been produced with the financial assistance of the European Union. The contents of this brochure are the sole responsibility of Latvia University of Life Sciences and Technologies and can under no circumstances be regarded as reflecting the position of the European Union.

The budget of the project is 467 481.49 EUR, of which 397 359.26 EUR come from the European Regional Development Fund.

The Interreg V-A Latvia – Lithuania Programme 2014-2020 aims to contribute to the sustainable and cohesive socio-economic development of the Programme regions by helping to make them competitive and attractive for living, working and visiting.

More about the project:
www.reforb.eu

For information: www.latlit.eu, www.europa.eu
Hashtag: #LATLIT

Šis buklets sagatavots ar Eiropas Savienības finansiālu atbalstu. Par šī bukleta saturu pilnībā atbild Latvijas Lauksaimniecības universitāte, un tas nekādos apstākļos nav uzskatāms par Eiropas Savienības oficiālo nostāju.

Kopējais projekta budžets ir 467 481,49 EUR. Projekta līdzfinansējums no Eiropas Reģionālās attīstības fonda ir 397 359,26 EUR.

Interreg V-A Latvijas – Lietuvas programmas 2014. – 2020.gadam mērķis ir sekmēt Programmas reģionu ilgtspējīgu sociālekonomisko attīstību, palīdzot tos padarīt konkurētspējīgākus un pievilcīgākus dzīvošanai, uzņēmējdarbībai un tūrismam.

Vairāk par projektu:
www.reforb.eu

Informācijai: www.latlit.eu, www.europa.eu
Tēmturis: #LATLIT

