

Kā uzsākt savu biznesu? (II)

3.solis. Biznesa idejas izvēle – Zvaigznes dzimšana..... 1

7.praktiskais uzdevums. Uzzīmējiet apmēram šādu tabulu – cik ideju, tik rindiņu un kolonu: 1

8.praktiskais darbs. Katrai idejai paņemiet savu lapu. Tās centrā uzzīmējiet zvaigzni, no kuras iziet 6 stari. Pie katra no stariem pierakstiet vienu no šiem jautājumiem: “Kas? Ko? Kāpēc? Kur? Kad? Kā?” 2

3.daļa. Ārējās vides radītas iespējas un draudi. 3

9.praktiskais uzdevums. 6

9.1. Uzrakstiet, kā, balstoties uz savām stiprajām pusēm, Jūs izmantosiet ārējās vides dotās iespējas. 6

9.2. Uzrakstiet, kā, balstoties uz savām stiprajām pusēm, Jūs mazināsiet ārējās vides radītos draudus. 6

3.solis. Biznesa idejas izvēle – Zvaigznes dzimšana.

Jums priekšā ir pagars saraksts ar dažādām biznesa idejām. Kura no tām ir īstā? Miljons dolāru vērts jautājums!

Pirmkārt, nevienu ideju nevajadzētu atmett tāpēc vien, ka tā liekas pārāk fantastiska.

Otrkārt, Jums vajadzētu izvēlēties tālākai izpētei kādas 3-4 labākās idejas.

Treškārt, šo izvēli Jūs varat veikt intuitīvi vai mēģināt “uzrīkot sacensības” starp idejām. Atcerieties, kādreiz skolā tika rīkotas sacensības starp komandām vai individuāli. Tajās dalībnieki spēlēja katrs ar katru un rezultātus ierakstīja turnīra tabulā. Uzvarētājs dabūja 2 punktus, par neizšķirtu abiem pretiniekiem tika pa punktam, bet zaudētājs saņēma 0 punktus. Tieši tāpat var salīdzināt Jūsu idejas – katru pret katru. Tā ir vieglāk noskaidrot “uzvarētāju”.

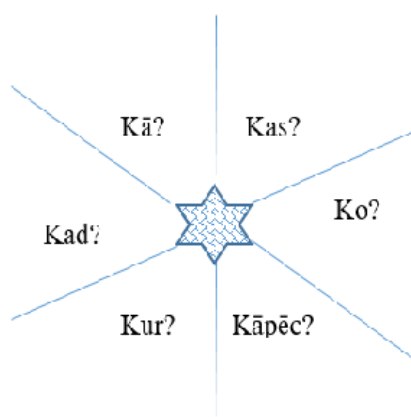
7.praktiskais uzdevums. Uzzīmējiet apmēram šādu tabulu – cik ideju, tik rindiņu un kolonu:

	1.ideja	2.ideja	3.ideja	4.ideja	5.ideja
1.ideja					
2.ideja					
3.ideja					
4.ideja					
5.ideja					
Kopā					

Salīdziniet savu 1. ideju ar 2. ideju. Uzvarētājam piešķiriet 2 punktus, zaudētājam – 0 punktus. Un tā tālāk. Beigās saskaitiet kopā, cik punktus katra ideja saņēmusi. Tālākai izpētei izvēlieties kādas 3-4 labākās idejas. Zinātniski to sauc par pāru salīdzināšanas metodi.

Lai biznesa idejas izvēle būtu pamatota, nepieciešams katru no tām attīstīt, lai gūtu labāku izpratni, kas konkrētās idejas realizācijai nepieciešams un kādus rezultātus tā var dot.

8. praktiskais darbs. Katrai idejai paņemiet savu lapu. Tās centrā uzzīmējiet zvaigzni, no kuras iziet 6 stari. Pie katra no stariem pierakstiet vienu no šiem jautājumiem: “Kas? Ko? Kāpēc? Kur? Kad? Kā?”



Tagad centieties uzdot un ierakstīt lapā jautājumus, kuri sākas ar katru no šiem vārdiem, piemēram:

- Kas būs šī produkta/ pakalpojuma pircēji?
- Ko no pircēja vajadzībām produkts/ pakalpojums apmierinās?
- Kāpēc šāds produkts/ pakalpojums nepieciešams tieši tagad?
- Kur es šo produktu ražošu/ sniegšu pakalpojumu?
- Kad es būšu gatavs ražot/ sniegt pakalpojumu?
- Kā es šo produktu ražošu/ sniegšu pārdošu?

Bet necentieties uz šiem jautājumiem atbildēt uzreiz. Tā vietā turpiniet katru no tiem detalizēt, uzdodot arvien jaunus jautājumus, piemēram:

- Kur es šo produktu ražošu?
 - Kādas telpas nepieciešamas produkta ražošanai?
 - Vai man pieder šādas telpas?
 - Vai un kur es varu tādas nonomāt?
 - Cik telpu noma varētu izmaksāt?
 - Kādas iekārtas nepieciešamas produkta ražošanai?
 - Vai man pieder šādas iekārtas?
 - Cik šādas iekārtas maksā?

Šādi detalizējiet jautājumus, kamēr katrā starā jautājumi būs vismaz 3 līmeņos. Tikai pēc tam mēģiniet atbildēt uz šiem jautājumiem un īsi pierakstiet atbildes. Rezultātā Jūs iegūsiet mērķu – līdzekļu koka pamatu, kurā redzēsiet, kas ir jāizdara, lai savu ieceru īstenotu.

Šādā veidā Jūs noskaidrosiet, kura no Jūsu biznesa idejām ir labākā, uzdodot arvien detalizētākus jautājumus un rodot uz tiem atbildes, Jūs šo sākotnējo risinājumu uzlabosiet. Zinātniski to sauc par konvergenci. Bijāt tādu vārdu dzirdējuši? Nē? Un atkal jūs ar to veiksmīgi tikāt galā.

Ja tomēr neizdodas atrast biznesa ideju, pamēģiniet kopā ar ģimeni, radiem, draugiem pielietot kādu citu no radošās domāšanas tehnikām. Ierakstiet google šos vārdus un jūs atradīsiet ļoti daudz informācijas. Mācieties meklēt informāciju un mācieties mācīties! Ja protat angļu valodu, ieskatieties www.mindtools.com

3.daļa. Ārējās vides radītās iespējas un draudi.

Aina kļūva skaidrāka? Atradāt biznesa ideju? Pat vairākas, tikai neziniat, kura Jums ir piemērotākā un labākā? Pilnīgi skaidrs, kādu biznesu Jūs uzsāksiet? Tomēr nesteidzieties izdarīt savu gala izvēli.

Tagad ir laiks sākt ārējās vides analīzi. Kādas iespējas jums dod ārējā vide un kādus draudus tā rada?

Nemiet atkal papīra lapu un sadaliet to divās daļās. Vienā pusē uzrakstiet “Ārējās vides radītās iespējas”, otrā – “Ārējās vides radītie draudi”.

Uzdodiet sev jautājumus par iespējām, kuras rada ārējā vide:

- Kādas labas iespējas Jūs saskatāt?
- Kādas interesantas tendences Jūs esat ievērojuši?
- Kādas lielākas vai mazākas izmaiņas tehnoloģijās un tirgos esat pamanījuši?
- Kādas Jūsu jomā ir izmaiņas valdības politikās?
- Kādas ir izmaiņas cilvēku ieradumos, dzīves stilos?
- Kādi pasākumi noritēs Jūs apkārtnē?

Par draudiem, kurus rada ārējā vide, uzdodiet sev jautājumus:

- Ar kādiem šķēršļiem Jūs varat sadurties?
- Ko dara Jūsu konkurenti?
- Kā mainās vai var mainīties Jūsu produkta vai pakalpojuma standarti un citas prasības?
- Vai izmaiņas tehnoloģijās apdraud Jūsu pozīcijas?
- Vai Jums ir kredīti un naudas plūsmas problēmas?
- Vai kāda no Jūsu vāmajām pusēm var nopietni ietekmēt Jūsu biznesu?
- Kādas Jūsu jomā ir izmaiņas valdības politikās?

Izdomājāt? Nesteidzieties! Nolieciet uz brīdi papīru malā.

Pastāstīšu, kā man pašam gāja. Kad es jau diezgan nopietni nosvēros par labu idejai sniegt ar datoru izmantošanu saistītus pakalpojumus, es arī apsvēru, kā ārējā vide ietekmēs manu biznesu. Bija skaidrs, ka es varu mēģināt iekļūt strauji augošā tirgū, kas, protams, ir ļoti izdevīgs brīdis jaunam uzņēmumam. Tomēr tirgus augšana pati par sevi negarantē sekmes. Ir jāatrod veids, kā darboties efektīvi, ar pelņu.

Es saskatīju sekojošas iespējas:

- *Var piegādāt darbam sagatavotus uzticamus datorus komplektā ar legālu programmatūru;*
- *Pašvaldībām ir nepieciešama specifiska programmatūra, kuru var izstrādāt tikai vietējās programmētāju kompānijas;*
- *Darbiniekus nepieciešams apmācīt un ieviest programmu konkrētajā organizācijā.*

Draudi:

- *Garantiju nodrošināšana var izmaksāt ļoti dārgi;*
- *Datortehnikas bez legālas programmatūras tirgošana nenodrošina pietiekamu rentabilitāti;*
- *Programmās vienmēr ir nepilnības un kļūdas.*

Bija ļoti svarīgi izdomāt, kā, izmantojot savas stiprās puses, izmantot iespējas un kā mazināt draudus.

Iespēju izmantošanai, es nolēmu, ka tirgošu datorus tikai komplektā ar legālu programmatūru. Tajā laikā vairāk kā 95% datoru Latvijā darbojās ar pirātisku Windows, Office un citām programmām. Pirātisms šajā jomā netika uzskatīts par ļaunumu, tāpēc šāda pieeja bija visai riskanta. Man nācās pārliecināt klientus. Un ne jau tikai par to, ka zagat nav labi. Šāds arguments īsti nestrādāja. Drīzāk viņu lēmumus ietekmēja tas, ka pirātiskās versijas bija nepilnīgas, tās daudz biežāk “uzkārās”, radīja kļūdas.

Praktiski, es šo iespēju realizēju noslēdzot dīlera līgumus ar vairākām Latvijas firmām, kuras ražoja uzticamus datorus – SWH Komercentru, Elko Vecrīga un Elvi. Noslēdzu arī līgumu ar programmatūras vairumtirgotāju Tilde. Ar šādu rīcību es nošāvu divus zaķus uzreiz – izmantoju iespēju tirgot datorus ar legālu programmatūru un novērsu draudus, ko radīja tikai tehnikas tirgošanas zemā rentabilitāte. Ja tehnikas tirgošanas rentabilitāte bija tikai 5%, tad programmatūras tirgošanas rentabilitāte bija 20%. Ja pārdodot vienu tehnikas komplektu – sistēmbloks, monitors un printeris – es nopelnīju kādus 30 latus, tad pārdodot minimālo programmatūras komplektu – Windows, Office, WinLogs un antivīrusu programma – es papildus nopelnīju vēl 90 latus. Un tajā laikā tā jau bija nopietna nauda.

Pašvaldībām, savu funkciju veikšanai, nepieciešamas īpašas programmas nekustāmā īpašuma nodokļa administrēšanai, civiltāvokļa aktu reģistrēšanai un pat grāmatvedības uzskaitēi. Sāku meklēt, kas tādas programmas jau izstrādā. Nekustāmā īpašuma nodokļa administrēšanas programmu jau bija izstrādājis ZZ Dats. Ar grāmatvedības programmu gāja grūtāk. Bija dažas “vecmodīgas” programmas, kuras man nepatika. Budžeta iestādēm bija ne tikai jāgrāmato pa debeta un kredīta kontiem, bet arī jānorāda Ekonomiskās klasifikācijas kodi (EKK). Batsoft piekrita manam ierosinājumam un iestrādāja savā programmā “Kentaurs” šo klasifikatoru. Programma aizgāja veiksmīgi. Mana dīlera daļa no šīm specifiskajām programmām bija 40%. Pārdot pašvaldībai vienu grāmatvedības programmu es nopelnīju 136 latus! Te jau sākās veiksmes stāsts!

Neviena programma nedara to, ko cilvēks vēlas. Tā tikai un vienīgi izpilda komandas, ko cilvēks dod. Cilvēkam ir jāiemācās dot pareizās komandas, lai sasniegtu vēlamu rezultātu! To var darīt pašmācības ceļā, kā savulaik to darīju es, bet vieglāk ir, ja kāds palīdz un pamāca. Arī ZZ Dats un Batsoft to labi apzinājās un pieprasīja, lai es, uzstādot viņu programmas, sniedzu arī 2 stundu apmācību. Nācās arī pašam apgūt šīs programmas. Izdevās diezgan ātri. Ir divi paņēmieni kā ātri apgūt kādas zināšanas un prasmes. Pirmkārt, tulkot. Batsoft mani palūdza pārtulkot programmas instrukciju krieviski. Lai korekti iztulkotu, protams, visu vajadzēja izmēģināt programmā pašam. Otrs paņēmiens – sākt mācīt citus. Tik ilgi mācīju citus, kamēr iemācījies arī pats. Pēc kāda gada mana biznesa uzsvars bija nobīdījies no tirgošanas uz apmācību un ieviešanu. Mani paši sāka uzmeklēt cilvēki ne tikai no pašvaldībām, bet arī no lieliem uzņēmumiem, kuri bija no kāda nopirkuši datorus un programmas, bet tālāko palīdzību programmas ieviešanā saņemt nevarēja. Palīdzēju. Un tas jau bija ļoti rentabli. Man nekādus datorus vai programmas pirkt nevajadzēja. Vajadzēja tikai aizbraukt uz vietas un palīdzēt. Un ne vienreiz vien. Un uzrakstīt rēķinus.

Kā, izmantojot stiprās puses, mazināt draudus?

Izdevumi garantiju nodrošināšanai varēja radīt ļoti laika patēriņu un lielus zaudējumus. Ja es pārdotu datoru Kolkai un tas saplīst, tad man būtu jābrauc uz turieni 80 km, jāatrod vaina. Tad jābrauc uz 160 km Rīgu pēc vajadzīgās detaļas un atpakaļ uz Kolku. Jāsalabo dators un jābrauc mājās. Nobraukti kādi 500 km un diena pagalam. Izdomāju, kā no tā izvairīties. Slēdzot līgumus ar klientu un ar datora ražotāju, ierakstīju punktus, ka garantijas jautājumus viņi risina savā starpā, neiesaistot mani.

Programmās vienmēr ir nepilnības un kļūdas. Jo sarežģītāka sistēma, jo lielāka varbūtība, ka kļūdas būs. Un programmas ir sarežģītas sistēmas. Tas draudēja radīt konfliktus ar klientiem. Es izdomāju, kā šo konfliktu iespēju mazināt. Es klientiem jau pašā sākumā teicu: “Es labprāt Jums piegādātu ideālu programmu, bet tādas, diemžēl, nav. Es Jums piegādāšu labāko no pieejamā. Bet tajā noteikti atradīsies kāda kļūda vai nepilnība. Ja Jūs tādu pamanāt, dodiet

man ziņu. Es to pārrunāšu ar izstrādātājiem, lai viņi to varētu novērst.” Bez tam, mainoties nodokļu aprēķināšanas metodikai, izstrādātājiem nākas veikt arī izmaiņas programmās. Šo atjauninājumus atkal nepieciešams uzstādīt, parādīt, kādas ir izmaiņas, apmācīt. Tas arī bija pamats regulāriem kontaktiem ar klientiem un radīja papildus biznesa iespējas.

Es nekļuvi par vadošo spēlētāju Latvijas IT tirgū. Tas man pat prātā nenāca. Es atradu savu tirgus nišu, kurā jutos pietiekami komfortabli!

Morāle. Labāk pirmais laukos, nekā pēdējais pilsētā. Necentieties kļūt par galveno. Meklējiet savu nišu!

Tagad laiks atgriezties pie Jūsu lapas ar iespējām un draudiem. Pārskatiet tās vēlreiz un papildiniet ar jaunām idejām.

9.praktiskais uzdevums.

9.1. Uzrakstiet, kā, balstoties uz savām stiprajām pusēm, Jūs izmantosiet ārējās vides dotās iespējas.

9.2. Uzrakstiet, kā, balstoties uz savām stiprajām pusēm, Jūs mazināsi ārējās vides radītos draudus.

Izdevās? Apsveicu!

Cita starpā. To, ko Jūs paveicāt, zinātnieki sauc par SWOT analīzi. Tas ir saīsinājums no angļu vārdiem Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats. Un darbības plānus, kā, izmantojot, savas stiprās puses mazināt vājās puses, izmantot iespējas un mazināt draudus, apzīmē par SW, SO un ST stratēģijām. Bija grūti, bet Jūs to paveicāt. Kādreiz to mācīja tikai augstās skolās un izmantoja lielas korporācijas. Esat gandarīti? Velns nav tik melns kā viņu mālē! Nebaidieties arī turpmāk! Arī Jūs to varat!