Uzvārds, vārds, klase .....

## Sociālās uzņēmējdarbības piemērs

**Sociālais uzņēmums SIA UNA, kas iesaista riskam pakļautās personas, ražojot tematiskā dizaina zīmējuma izšūtus dvieļus pēc pasūtījuma.**

**1.uzdevums. Savieto biznesa audekla sastāvdaļas un piemērus . (8 punkti)**

| SIA UNA biznesa darbība | Nr. | Biznesa audekla daļas |
|---|---|---|
| A. Pirkumu skaits pret mājas lapas apmeklētāju skaitu | 1. | Izmaksas A |
| B. Dvieļi ar "stāstu" | 2. | Negodīgā konkurence B |
| C. Sociālo vērtību sistēma | 3. | Izmērāmie rādītāji C |
| D. Īre, algas nodokļi, izejvielas | 4. | Ieņēmumi D |
| E. Skandināvu viesnīcas | 5. | Problēma E |
| F. Izšūšanas pakalpojumi | 6. | Risinājums F |
| G. Iesaista riskam pakļautās grupas | 7. | Klientu segmenti G |
| H. Ikdienišķi, viendabīgi dvieļi | 8. | Kanāli H |
| I. Mājas lapa | 9. | Unikalitāte I |

**2.PROBLĒMA**

*balti dvieļi – viendabīgi

* maz iespēju apliecināt savu SA

*piederības zīmes izmaksā dārgi

ALTERNATĪVAS: tekstūra, birkas

**4.RISINĀJUMS**

* dvieļi "ar stāstu"
* SA statusa redzamība
* personalizēti dvieļi

**8. IZMĒRĀMIE RĀDĪTĀJI**

• pirkumi pret lapas apmeklētājiem

**3.UNIKALITĀTE**

* bieži lietojams, reprezentatīvs, pamanāms priekšmets ar sociālās ietekmes vērtību

•KSA statuss

KONCEPTS: Ikvienu varam padarīt par SA!

**9.NEGODĪGĀ KONKURENCE**

* sociālā uzņēmuma statuss kā priekšrocība sociālo vērtību sistēmā

**5. KANĀLI**

• mājas lapa
• tirdziņi
• publicitāte
• darbnīcas

**1.KLIENTU SEGMENTI**

* privātais sektors – viesnīcas, viesu nami, klīnikas, bērnudārzi
* SA indivīdi

AGRĪNIE:

*dizaina / skandināvu viesnīcas

**7.IZMAKSAS (fiksētās un mainīgās)**

• īre, algas, nodokļi, lapas uzturēšana
•Izejmateriāli, mārketings

**6.IEŅĒMUMI**

• Izgatavošana un pārdošana
• izšūšanas pakalpojumi
• Darbnīcas (pret ziedojumiem)

**2.uzdevums. Uzņēmuma biznesa modeļa audekls. Atzīmē atbilstošus raksturojumus ar burtu x , kāpēc šī uzņēmuma prece ir konkurētspējīga biznesa prece. (5 punkti)**

- ☐ prece būs pirmās nepieciešamības, tai būs liels pieprasījums
- ☐ prece ir viendabīga, tāpēc pilnīgā konkurence, "sarkanais okeāns"
- ☐ prece būs luksus prece, tai būs neliels pieprasījums, bet regulārs pieprasījums
- ☐ preces apgrozījumu nodrošinās kopienas attieksme pret uzņēmumu, zemi riski
- ☐ prece ir unikāla, difirencēta, tāpēc monopolitiskā konkurence, "zilais okeāns"
- ☐ precei būs augsta cena, tai būs neliels apgrozījums, bet tā nodrošinās peļņu
- ☐ precei šauri kanāli, augsti riski
- ☐ precei definēti kanāli, pircējs zinās, kur pirkt, tāpēc zemi riski
- ☐ precei būs zema cena, tai būs liels apgrozījums un arī peļņa
- ☐ patentēts zīmols un preces stāsts nodrošinās atpazīstamību, pircēju motivāciju

LIVEWORKSHEETS