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