**Latvijas Universitātes**

**Ekonomikas un vadības fakultātes**

**Biznesa inkubators**

**Pieteikuma veidlapa**

**Rīga, 2013**

**INFORMĀCIJA PAR KOMANDAS SASTĀVU**

|  |
| --- |
| **Pretendenta nosaukumus (ja nav uzņēmuma nosaukums):** |
|  |

|  |
| --- |
| **Informācija par dalībnieku (Kontaktpersona):** |
| Vārds, uzvārds: |  |
| Personas kods: |  |  |  |  |  |  | - |  |  |  |  |  |
| Augstskola, studiju programma, kurss |  |
| Funkcija uzņēmumā/projektā |  |
| Prognozētais veltīto stundu skaits nedēļā šim projektam |  |
| Adrese: |  |
| Telefons: | E-pasts: |

|  |
| --- |
| **Informācija par dalībnieku:** |
| Vārds, uzvārds: |  |
| Personas kods: |  |  |  |  |  |  | - |  |  |  |  |  |
| Augstskola, studiju programma, kurss |  |
| Funkcija uzņēmumā/projektā |  |
| Prognozētais veltīto stundu skaits nedēļā šim projektam |  |
| Adrese: |  |
| Telefons: | E-pasts: |

# *\*Katram projekta komandas dalībniekam šim pieteikumam jāpievieno arī CV.*

**Ar kādu mērķi vēlaties iestāties LU EVF biznesa inkubatorā, un ko sagaidāt no inkubatora?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**BIZNESA IDEJAS VIZĪTKARTE**

|  |
| --- |
| *Nosaukums* |
| *Problēma, ko risina* | *Idejas apraksts (1 teikums)* | *Konkurētspējīgā priekšrocība* |
| *Tirgus lielums (LVL)* | *Apgrozījuma prognoze pirmajam gadam (LVL)* | *Tirgū līdzīga uzņēmuma vidējais apgrozījums* |

**Biznesa idejas apraksts**

1. **Īss paredzētā projekta apraksts:**

*Ko plānots izdarīt. Līdz 300 vārdiem.*

1. **PRODUKTA DZĪVOTSPĒJA**
* Biznesa ideja atrisina kādu problēmu vai vajadzību

*Kāda ir problēma, vajadzība, ko atrisina produkts?*

*Kas ir mērķauditorija (aprakstieti)?*

* Biznesa idejai ir noteikts, izmērāms pieprasījums

*Kāds ir tirgus apjoms (CSB vai konkurējošo uzņēmumu dati)?*

 *Kāds ir potenciālais pārdošanas apjoms (Prognozes pa mēnešiem)?*

* Potenciālais pieprasījums ir pietiekoši liels, lai nosegtu uzņēmuma izmaksas

*Naudas plūsma.*

* Biznesa idejas realizācijai nepieciešamos resursus ir iespējams piesaistīt

*Kādi ir nepieciešamie resursi (finansiālie, materiālie)?*

*Finansējuma avoti (kredīts, vecāki, pašu ieguldījums)*

*Materiālo resursu avoti (sadarbības partneri, ģimene, draugi)*

* Ir noteikts īss mārketinga plāns

*t.s. Produkta cena, tās pamatojums un aprēķins. Reklāma un kā tiks iegūti pirmie klienti. Pārdošanas kanāli, produktu loģistika un uzglabāšana.*

* Komanda ir noteikusi un spējīga tikt galā ar riskiem

*Biznesa idejas realizācijas galvenie riski un to novēršanas metodes?*

1. **KOMANDAS ATBILSTĪBA**
* Ir nodefinētas visas biznesa idejas realizācijai nepieciešamās kompetences

*Kādas kompetences nepieciešamas biznesa idejas realizācijai?*

* Komandas dalībnieki spēj aizpildīt kompetences vai piesaistīt cilvēkus, kas tās aizpilda

*Kā tiks aizpildītas nepieciešamās kompetences (komandas dalībnieku aizpildītās, piesaistīto darbinieku/citu aizpildītās kompetences)*

1. **IDEJAS INOVĀCIJU LĪMENIS**
* Biznesa idejas atšķiras no citiem tirgū pieejamajiem produktiem

*Produkta apraksts, t.s. konkurētspējīgā priekšrocība*

*Konkurentu apraksts (t.s. to apgrozījums)*

*Biznesa idejas salīdzinājums ar konkurentu piedāvājumu*

* Konkurētspējīgā priekšrocība ir tik liela, lai pircējam ir iemesls mainīt savus iepirkšanās paradumus

*Iemesli, kāpēc pircējs izvēlēsies lietot jauno produktu vai mainīs savus paradumus un pametīs konkurentu piedāvājumu.*

1. **EKSPORTA POTENCIĀLS**
* Biznesa idejai ir maz šķēršļu, lai to pielāgotu citiem tirgiem

*Kādas izmaiņas jāveic produktam, lai to pielāgotu ārzemju tirgiem?*

* Birokrātiskie, tehniskie un citi šķēršļi ir viegli pārvarami, lai Biznesa ideju/produktu pārdotu ārzemju tirgos

*Kādi ir rīcības soļi, lai produktu piedāvātu ārzemju tirgiem?*

1. PROJEKTA AKTIVITĀTES

*secīgs, aprakstošs izskaidrojums, kas, kur, kad un kāpēc tiks darīts projekta ietvaros*

*1. (Piem.:Telpu atrašana)*

*2. (Piem.:Iekārtu iegāde)*

1. **CITA BŪTISKA INFORMĀCIJA**

*Cita informācija, kas nepieciešama, lai izprastu biznesu.*

**Kādi pakalpojumi Jums būtu nepieciešami?**

|  |  |
| --- | --- |
| **□**Biroja telpa, darbagalds, internets **□**Sanāksmju, pārrunu telpa**□**Pasākumu telpas**□**Noliktavas telpas**□**Interneta lapas *hostings***□**Lursoft uzņēmumu datubāze**□**Multimediju centrs (video uzņemšans) | **□**Grāmatvedības konsultācijas**□**Uzņēmuma izveides un vadības konsult.**□**Finansējuma piesaistes konsultācijas**□**Eksporta tirgus apgūšanas konsultācijas**□**Intelektuālā īpašuma aizsardzības konsult.**□**Cits\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**□**Cits\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

**\_\_.\_\_.2013.**

**Apstiprinu:**

* **ka esmu iepazinies ar LU EVF Biznesa inkubatora nolikumu un Biznesa inkubatora darbības noteikumiem;**
* **ka, kļūstot par inkubatora dalībnieku, ievērošu LU EVF Biznesa inkubatora nolikumu un Biznesa inkubatora darbības noteikumus;**
* **ka uzņemos pilnu atbildību par Latvijas Universitātei, t.s. Biznesa inkubatoram nodarītajiem zaudējumiem, kas radušies manas vainas dēļ, un apņemos segt visas ar to saistītās izmaksas.**
* **ka sniegtā informācija ir pilnīga un patiesa;**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

vārds, uzvārds Paraksts

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

vārds, uzvārds Paraksts