

GREENIT Nodarbība

24. Ilgtspējīga biznesa modeļa audekls/rāmis (*canvas*)

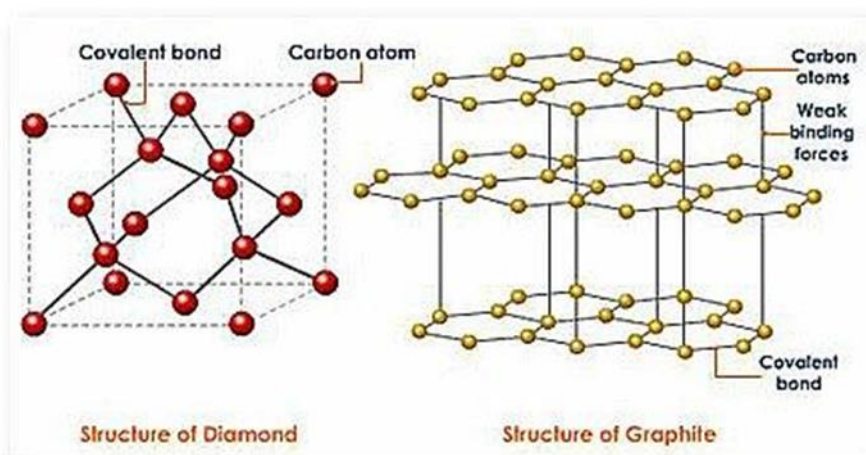
I. Īss kopsavilkums

- Nodarbības ilgums: 45 minūtes
- Ko skolēni iemācīsies?
 - Kā organizēt savas idejas un kļūt ilgtspējīgiem, vizuāli attēlojot attiecības izmantojot biznesa modeļa rāmi.
 - Saprast kā biznesa modeļa rāmi var praktiski izmantot un izpētīt dažas piemērus, kas uzsver tā svarīgumu.
 - Redzēt kā attiecības ir svarīgas ilgtspējībai.
- Ko skolēni darīs nodarbībā?
 - Lasīs un analizēs nodarbībā doto tekstu.
 - Izpētīs piemēru par biznesa modeļa rāmi un to pārspriedīs.
 - Izveidos savu biznesa modeļa rāmi.
- Kādas spējas skolēni uzlabos?
 - Novērot, atlasīt un analizēt faktisku informāciju
 - Digitālo lasītprasmi (analizēt interneta datus par tēmu)
 - Lasītā izpratni
 - Spēju salīdzināt un pretnostatīt līdzīgus jēdzienus
 - Efektīvu komunikāciju
 - Radošumu
 - Kritisko domāšanu
 - Sadarbību un līdzdarbību
- Saistītie priekšmeti:
 - Ģeogrāfija
 - Ekonomika / Uzņēmējdarbība
 - Svešvalodas

- Nepieciešamie materiāli:
 - o Projektors
 - o Klēpjdators / dators ar skaļruņiem
 - o Interneta pieslēgums klasē (ja nav interneta pieslēgums, ir iespējams iepriekš lejupielādēt šīs nodarbības tiešsaistes videoklipus un atnest tos zibatmiņā, vai arī ir iespējams prasīt skolēniem sadalīties grupas un izmantot savus viedtālruņus / tabletes lai skatītos videoklipus)
 - o Pāris līmlapiņu (*post-it*) komplekti

I. Sākums – būtība (5 min.) (GALVENĀ DARBĪBA)

Lūdziet skolēniem padomāt, kas skatoties uz bildi ļauj struktūrai būt stabilai un balansētai. Kāda atšķirība dimanta struktūrā to padara daudz cietāku par grafitu?



Avots: <https://www.quora.com/What-are-the-physical-and-chemical-properties-of-diamond-and-graphite>

Pēc pāris atbilžu uzklauššanas atgādiniet skolēniem par kontrolsarakstu (*checklist*), ko viņiem vajadzēja aizpildīt kā mājasdarbu. Viņiem arī vajadzēja noskatīties divus videoklipus saistībā ar biznesa modeļa rāmi. Jautājiet viņiem:

- Ko jūs noskaidrojāt no videoklipiem par biznesa modeļa rāmi?
- Kā var biznesa modeļa rāmis pastiprināt biznesa ideju? (Līdzīgi dimanta struktūrai, kur katram atomam ir vairākas saites ar pārējiem. Tas var palīdzēt pārvērst biznesa ideju veiksmīgā un lielāka mēroga biznesa modelī, palīdzot uzņēmējam redzēt visas saites un apsvērt visus vajadzīgos celtniecības klucšus)
- Kur jūsu jaunā biznesa kontrolsarakstā jūs varējāt saskatīt biznesa modeļa rāmi?

II. Teorija (10 min.) (GALVENĀ DARBĪ BA)

Pastāstiet skolēniem, ka biznesa idejas *start-up* fāzē biznesa modeļa rāmis ir ļoti noderīgs rīks. Tas palīdz strukturēt domas, kā arī vienā vietā iztēloties visus biznesa idejas elementus, visus **minējumu** formā – tajā brīdī šos elementus biznesa idejas autors **pieņem** kā darbojošos. Vienīgais veids kā noskaidrot vai tie patiešām darbosies ir runāt ar cilvēkiem, censties izprast viņu problēmas un noskaidrot vai tavs risinājums tam derēs. Tad uzņēmēji atgriežas atpakaļ un pārskata savu biznesa modeļa rāmi balstoties uz saņemtajām atbildēm.

Pastāstiet skolēniem, ka viņi pēc brīža noskatīsies īsu videoklipu par biznesa modeļa rāmi (Tas ir ļoti līdzīgs mājasdarbam un tādēļ pat tie, kuri to nenoskatījās, varēs iegūt nepieciešamo informāciju)

“**Biznesa modeļa rāmja izskaidrojums**”: <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s> (02:19 min.)

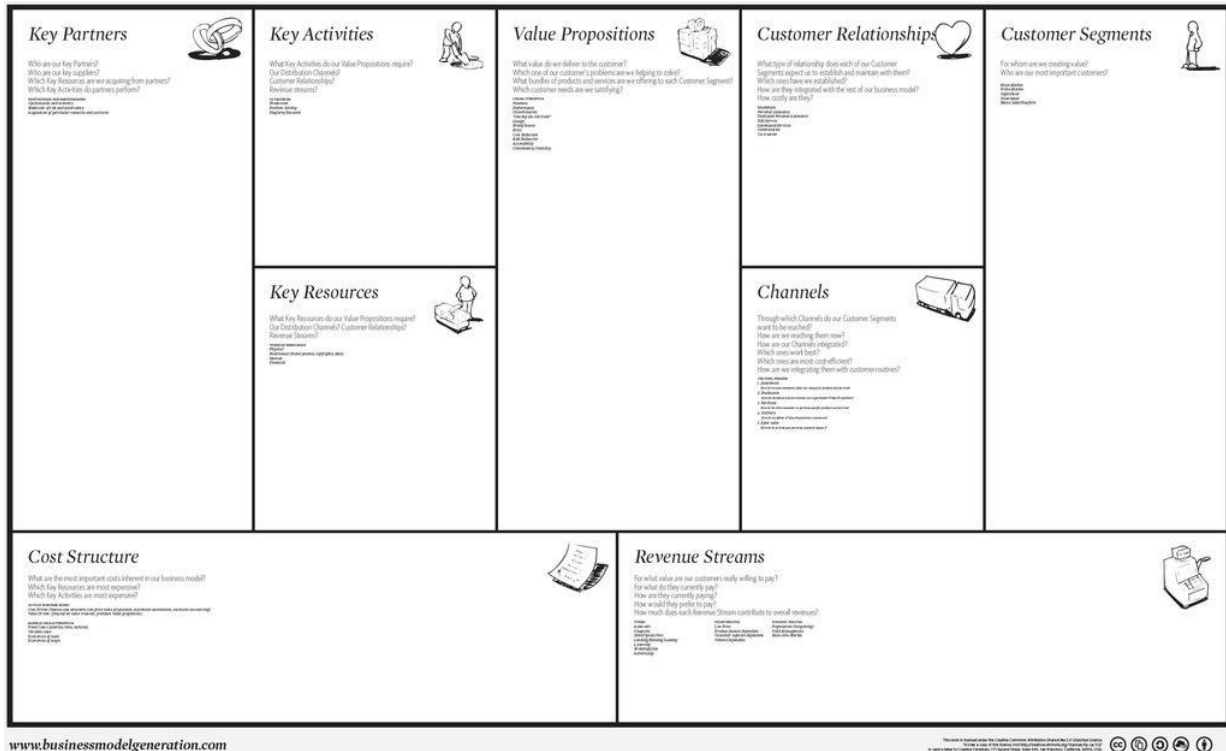
Pēc videoklipa noskatīšanās jautājiel skolēniem:

- Kam var izmantot biznesa modeļa rāmi? (Aprakstīt, pārrunāt, dizainēt, izaicināt, uzlabot, atjaunināt biznesa modeli)
- Vai to var izmantot tikai jaunām biznesa idejām? (Nē, to arī var izmantot, lai atsegtu un analizētu jau pastāvošu un ilglaicīgas funkcionējošu uzņēmumu biznesa modeļus)
- Vai jūs varat piedāvāt sinonīmus vārdam “modelis”?

Biznesa modeļa rāmis: *Veidne stratēģiskai vadībai un vienkāršam start-up, lai attīstītu jaunus vai dokumentētu un uzlabotu eksistējošus biznesa modeļus. Tā ir uzskatāma diagramma, kas apraksta kā organizācija rada, piedāvā un iegūst vērtību.*

Vērtības priekšlikums (value proposition): *Produktu un pakalpojumu kolekcija, kuru bizness piedāvā, lai risinātu klientu problēmas. Uzņēmuma vērtības priekšlikums ir tas, kas atšķir to no sāncensiem radītās vērtības dēļ. Tas stbild uz jautājumu “Ko tu būvē un kam?”*

Kamēr skolēni atbild uz iepriekšējiem jautājumiem, parādiel sekojošo bildi uz projektorā, lai skolēni varētu apskatīt biznesa modeļa rāmi:



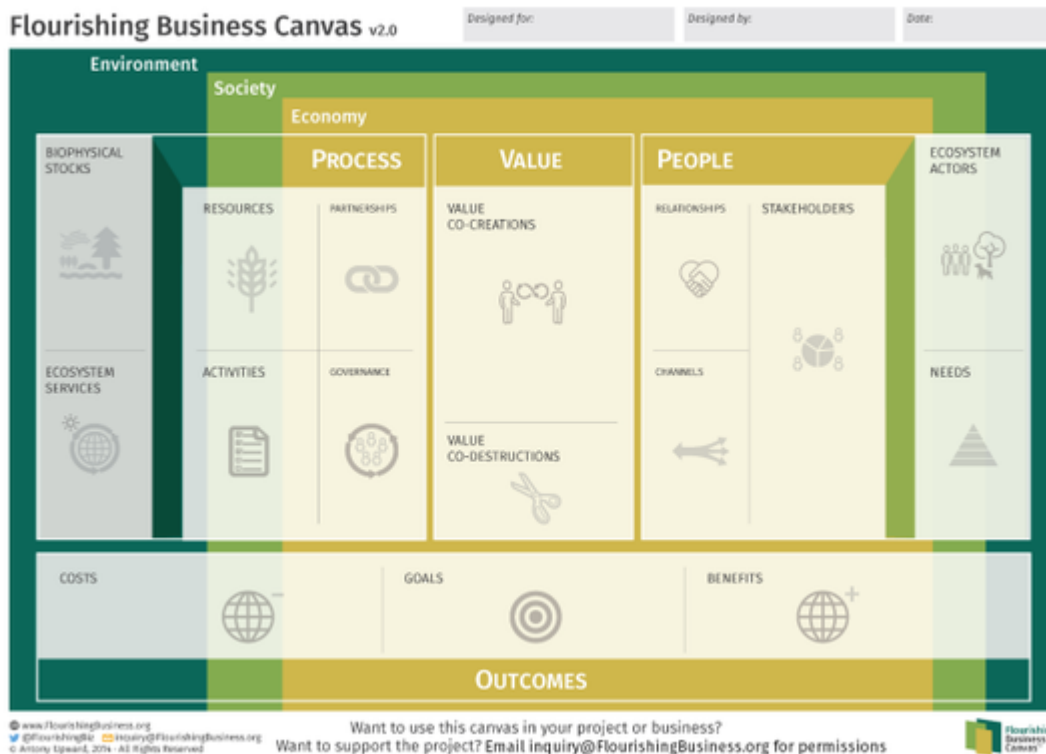
Avots: <https://www.blankcanvas.io/canvases/business-model-canvas>

Pēc tam jautājiet:

- Vai jūs redzat biznesa modeļa rāmja ierobežojumus? (Galvenā doma varētu būt par to, ka tas apskata problēmas skatoties no biznesa finansiālās dzīvotspējas puses. Bet kur ir vide, dabiskie resursi un sabiedrība?)

Pastāstiet skolēniem, ka balstoties uz visu līdz šim iemācīto, viņi visdrīzāk ir pārliecināti, ka veiksmīgam biznesam vajadzētu gūt trīs veidu ‘peļņu’: sociālos labumus, vides atjaunošanu un finansiālo dzīvotspēju. Tātad noteikti jābūt rīkam, kas ļautu uzņēmējiem radīt, vizualizēt un analizēt biznesa modeļus, kas atbilst visiem četriem ilgspējīgas sistēmas nosacījumiem. Pašlaik šāds rīks tiek izstrādāts un to sauc “Plaukstoša biznesa rāmis” (<http://www.flourishingbusiness.org/>).

Plaukstoša biznesa rāmis: Rīks, kas nodrošina kopēju valodu uzskatāma ietvara formā un kas dod iespēju kopīgi skicēt, veidot prototipus, dizainēt, uzlabot, komunicēt, saprast, mērīt, diagnosticēt un dalīties stāstos par jebkuru biznesa modeli – ekonomiski, sociāli un vides ziņā.



Avots: <http://www.flourishingbusiness.org/events/>

Pēc tam varat pastāstīt skolēniem, ka pastāv rīks, kurš ir paplašinājums biznesa modeļa rāmim, kas ir piemērotāks ilgtspējīgiem uzņēmumiem un tas ņem vērā eko-centrisku ilgtspējības skatījumu (ekonomika ir daļa no sabiedrības, kas savukārt ir daļa no dabas; GREENT nodarbība Nr. 13).

Kā pamatinformāciju šeit var redzēt prezentāciju: <http://www.slideshare.net/patkambitsch/i-need-a-flourishing-business-model-v20-comments-remove-pk-original-text1?ref=http://www.flourishingbusiness.org/>.

III. Piemēri (15 min.) (PAPILDUS DARBĪBA)

Izmantojot ieteiktos piemērus jūs varat padziļināt skolēnu izpratni par biznesa modeļa rāmi parādot vairākus uzņēmumus, kas ir analizēti ar šo rīku.

Pastāstiet skolēniem, ka sekojošos gadījumos viņi redzēs piemērus, kā “Biznesa modeļa rāmi” var izmantot īsti uzņēmumi:

- **“Biznesa modeļa rāmis: Meta Terela (Matt Terrell) Gore Fabrics”:** <https://www.youtube.com/watch?v=G1IHCP3gTQc> (07:39min., atskaņot no 01:16min. līdz beigām). Šis ir Gore Fabrics biznesa modelis (pasaulslavenās GoreTex membrānas ražotājs, kas padara jakas, bikses un kurpes ūdensizturīgas). **Ļoti** labi paskaidrots. Mēs iesakām izmantot šo piemēru, pat ja jūsu skolēni nezina šo uzņēmumu gadījumā ja nav izmantojuši pārgājienu piederumus.
- **Rakstisks LinkedIn biznesa modeļa rāmis:** <https://bmfiddle.com/f/#/nLKz8>. LinkedIn ir pasaules

- **“Uber biznesa modeļa rāmis”**: <https://www.youtube.com/watch?v=b-NYrkVR0u8> (03:47 min.). *Uber* ir telefonu aplikācija, kas savieno mašīnu saimniekus, kuri gribētu būt šoferi tiem, kuriem vajag kaut kur braukt. Tā ir ‘jaucoša’ (*disruptive*) inovācija, kas rada lielus izaicinājumus tradicionāliem taksometru uzņēmumiem, jo *Uber* modelī mašīnas nepieder pašam *Uber* – tas tikai savieno automašīnu saimniekus ar cilvēkiem, kuriem vajag kaut kur braukt.

Tā kā piemēriem ir dažādi grūtības līmeņi, stundas laikā nebūs iespējams tos visus apskatīt. Jūs varat sadalīt klasi trīs grupās un prasīt skolēniem (atkarībā no tā, cik daudz viņi ir paveikuši), lai noskatās vienu un to pašu videoklipu (šādā viedā viņi varēs salīdzināt savas atbildes) vai piešķirt katrai grupai citu resursu (arī ir atkarīgs no tā, vai klasē var izmantot planšetdatorus vai klēpj datorus). Tad dodiet katrai grupai 4-5 minūtes, lai viņi varētu padalīties ar saviem rezultātiem.

Kamēr skolēni lasa vai skatās, prasiet viņiem pievērst uzmanību sekojošiem jautājumiem (jūs tos varat arī attēlot uz tāfeles/ekrāna):

- Kuri ir klienti un kādi ir vērtības priekšlikumi katrā no gadījumiem?
- Kādas ir klientu attiecības un saziņas veidi?
- Kā uzņēmumi nopelna naudu?
- Kādi ir galvenie resursi, darbības un partneri?
- Kā viņi var padarīt savu uzņēmumu vēl ienesīgāku?

IV. Praktiskā darbība (25 min.) (GALVENĀ DARBĪBA)

Pirms nodarbības sagrieziet biznesa modeļa rāmja daļas un nodarbības laikā lūdziet skolēniem izveidot puzzle, izmantojot sagrieztās daļas (jums būs vajadzīgas 10-13 atšķirīgas puzzle atkarībā no klases lieluma).

Sadaliet klasi pāros un lieciet viņiem sacensties ātrākajā puzzle salikšanā. Kad skolēni ir salikuši savu biznesa modeļa rāmi (saliktā puzzle), prasiet viņiem to aizpildīt pāros, atbildot uz zemāk minētajiem jautājumiem.

Lai izgrieztu puzzle daļas, izmantojiet sekojošo attēlu (to vajag izdrukāt vismaz A3 izmērā, citādi burti būs pārāk mazi, lai tos izlasītu):

<p>Key Partners</p> <p>Who are our Key Partners? Which are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p>	<p>Key Activities</p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? For Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>	<p>Value Propositions</p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p>	<p>Customer Segments</p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model?</p>
<p>Key Resources</p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? For Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>	<p>Channels</p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p>	<p>Cost Structure</p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p>	<p>Revenue Streams</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p>	<p>Revenue Streams</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p>

Avots: <https://www.blankcanvas.io/canvases/business-model-canvas>

Lieciet skolēniem palikt pāros un aizpildīt modeli, atbildot uz jautājumiem:

Padomājiet par savu iecienītāko produktu/pakalpojumu (pārim vajadzētu sarunāt un izvēlēties pie kura vienu produkta viņi strādās).

- Kāpēc Tev tas patīk?
- Kā Tu to saņem?
- Cik Tev tas izmaksā?
- Kādi resursi ir vajadzīgi (dabas, finanšu, cilvēku, tehniskie, u.c.), lai to saražotu?
- Kādi, Tavuprāt, ir galvenie elementi, kas ļaus šim biznesam būt ilgtspējīgam?

Centieties pievērst skolēnu uzmanību zaļiem produktiem.

Zemas tehnoloģijas daudzuma (Low-tech) variants: Veiciet darbību uz papīra. Izdaliet līmlapiņas katram pārim un ļaujiet viņiem pievienot dažādām rāmja daļām viņu minējumus par izvēlēto uzņēmuma biznesa modeli.

Augstas tehnoloģijas daudzuma (Hi-tech) variants: Jūs varat ļaut skolēniem izmantot sekojošo tiešsaistes rīku: <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>. Tas ir canvanizer.com radīts vienkāršs interneta rīks. Skolēnu ērtībai tur ir daži jautājumi, kas viņiem atgādina kādu informāciju viņiem ir jāievada katrā rāmja daļā.

Kad pāri ir beiguši veidot savu biznesa modeļa rāmi, viņi var dalīties savās idejās ar pārējo klasi.

V. Refleksija (5 min.) (GALVENĀ DARBĪBA)

Jūs varat uzdot sekojošos jautājumus visai klasei un uz klausīt dažas atbildes no brīvprātīgajiem. Vai arī jūs varat prasīt skolēniem uzrakstīt savas atbildes rakstiski pievienotajā darba lapā:

- Kādos veidos, Jūsprāt, biznesa modeļa rāmis var būt noderīgs?
- Kā Jūs domājat izmantot biznesa modeļa rāmi savās nākotnes darbībās kā uzņēmēji?

VI. Ieskatnākotnē

Pastāstiet skolēniem, ka nākošajā reizē viņi apskatīs vēl vienu rīku, kuru izmanto uzņēmēji – biznesa plānu. Viņi varēs to salīdzināt ar biznesa modeļa rāmi un atšķirt kādās situācijās izmantot katru no tiem.

VII. Papildus saites

Šie ir papildus resursi, ko jūs kā skolotājs varat izmantot, lai sagatavotos stundai un paplašinātu savas zināšanas. Jūs arī varat izmantot šos resursus piešķirot tos skolēniem kā ārpusstundu lasīšanas/apskatīšanas materiālus.

- **“Biznesa modeļa rāmis – 9 soļi, lai izveidotu veiksmīgu biznesa modeli – start-up padomi”**: <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY> (09:41 min.). Šī ir viena no videoklipu pamācībām no Stīva Blanka (*Steve Blank*) *Udacity* kursa “Kā izveidot start-up”.
- **“Trīs minūšu ievads stipri ilgtspējīgā biznesa modeļa rāmī”**: <https://www.youtube.com/watch?v=XguhRt4YsxU> (04:50 min.). Rīks, kurš balstās biznesa modeļa rāmī, kas piedāvā jautājums, lai jebkuram palīdzētu radīt ilgtspējīgu biznesa modeli, kurš ir labs gan biznesam, gan sabiedrībai, gan videi.
- **“Plaukstoša biznesa rāmis – ievads”**: <https://www.youtube.com/watch?v=3pMKoH4wG9A> (04:42 min.). Šis ir ļoti daudzsološs rīks izstrādes stadijā un varētu kļūt par pasaulē pirmo holistiskais (*holistic*) uzņēmējdarbības rīku.
- **“Vebinārs (webinar) #4: Veidi kā prezentēt biznesa modeļa rāmi”**: <https://www.youtube.com/watch?v=SliMK6Z2jIA> (44:50 min.). Vebinārs, kurā stāsta par veidiem kā prezentēt biznesa modeļa rāmi. Arī skolotāji var to izmantot, lai iegūtu idejas, kā prezentēt biznesa modeļa rāmi klasē. To var izmantot arī skolēni. Tajā ir veiksmīgi piemēri par *HILTI* uzņēmumu un tā biznesa modeļa rāmi. Šeit ir arī parādīta problēma ar kuru uzņēmums saskaras un iesaka veidus kā to pārvarēt.
- <https://www.pinterest.com/ericoraujo/creatives-business-models-canvas/>. Šī mājaslapa piedāvā radošus biznesa modeļa rāmjus.
- **“TerraNovUp”**: <https://www.youtube.com/watch?v=VU7UIZ8qdsI> (01:02 min.). Šajā videoklipā tiek demonstrēta galda spēli par inovatīviem biznesa modeļiem. Ja jūs varat nopirkt šo galda spēli, skolēniem būtu interesanti izveidot savus biznesa modeļu rāmjus nākotnes uzņēmumiem.