

2020.gada 21.maijā, Lielvārdē

Cenu aptaujas nolikums

lektora pakalpojumiem pasākumam "CoLabora Biznesa skola".

1. Pasūtītājs.

- 1.1. Publisko un privāto partnerattiecību biedrība "Zied Zeme"
Reģ.nr. 40008092249
Juridiskā adrese: Raiņa iela 11a, Lielvārde, Lielvārdes novads, LV5070;
Faktiskā adrese: Ausekļa iela 1A, Lielvārde, Lielvārdes novads, LV5070.

2. Cenu aptaujas priekšmets.

- 2.1. Lektora pakalpojumi pasākumam "CoLabora Biznesa skola" projektā „European cooperation project on coworking spaces in rural areas” Nr.18-00-A019.333-000015, kas tiek īstenots Eiropas Lauksaimniecības fonda lauku attīstībai Latvijas Lauku attīstības programmas 2014.-2020.gadam apakšpasākuma „Starpterritoriālā un starpvalstu sadarbība” ietvaros.

3. Tehniskā specifikācija.

- 3.1. Izpildītājs nodrošina piecu tiešsaistes lekciju kursu norisi par tēmām: Biznesa modelis; Tirgus izpēte; Budžets; Mārketingis; Biznesa plāna prezentācija (skatīt 3.8. punktu).
- 3.2. Paredzamais pasākuma dalībnieku skaits - 20-30.
- 3.3. Izpildītājs vada un koordinē lekciju kursu norisi, ja nepieciešams piesaistot lektorus atbilstoši lekcijas tēmai.
- 3.4. Paredzamais vienas lekcijas ilgums - 3 stundas.
- 3.5. Katra lekcija organizējama atsevišķā dienā par vienu tēmu, iekļaujot teorētisko bāzi, piemērus un praktiskus uzdevumus.
- 3.6. Izpildītājs nodrošina praktisko uzdevumu izpildei nepieciešamos izdales materiālus/šablonus elektroniskā formā. Lekciju dalībnieki praktisko uzdevumu izpilda patstāvīgi, saņemot nepieciešamās konsultācijas no lektora. Dalībnieki praktiskos darbus nosūta līdz nākamās lekcijas sākumam uz lektora norādītu elektronisko pastu. Lektors pārbauda praktiskā uzdevuma izpildes kvalitāti un sniedz individuālas atsauksmes un norādījumus katram dalībniekam vienas darba dienas laikā pēc praktiskā darba saņemšanas. Praktisko uzdevumu izpildes rezultātā veidotie dokumenti kopā veido Biznesa plānu.
- 3.7. Paredzamais lekciju kursa norises laiks - 2020.gada 1. jūnija līdz 3. jūlijam. Lekciju norises datums un laiks tiek saskaņots, pēc Pasūtītāja un Lektora vienošanās.
- 3.8. Paredzamais lekciju kursu skaits - 1-2 cikli.
- 3.9. Lekciju tēmas, lekciju satura vadlīnijas, sasniedzamais rezultāts:
 - 3.9.1. **Biznesa modelis.** Projekta/Biznesa modeļa definēšana, situācijas analīze, ideju ģenerēšanas metodes, mērķauditorijas, tirgus segmenta noteikšana, produkta/pakalpojuma pozicionēšana, mērķa definēšana. Inovatīvā domāšana, praktiskas metodes, inovāciju vadības rīki. Lekcijas rezultāts - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa apraksts.
 - 3.9.2. **Tirgus izpēte.** Lekcijas rezultāts - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa tirgus izpētes dokuments.
 - 3.9.2.1. Latvijas iekšējā un ārējā tirgus izpētes metodes un to praktiska pielietošana. SWOT analīze.

- 3.9.2.2. Klienta profila analīze. Klienta vajadzību, problēmu, jautājumu un mērķu izpētes metodes un to praktiska pielietošana.
- 3.9.2.3. Konkurenta analīze. Konkurentu izpētes un monitoringa metodes un to praktiska pielietošana.
- 3.9.3. **Budžets.** Investīciju, produkta cenas, ienākumu, fiksēto un mainīgo izdevumu, peļņas un naudas plūsmas metodes, aprēķini un to praktisks pielietojums. Lekcijas rezultāts - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa investīciju budžets un naudas plūsmas dokuments.
- 3.9.4. **Mārketing.** Komunikācijas modeļi, reklāma(iepakojums, dizains, logo, sauklis, sajūtu marketing uc.), pārdošanas stratēģijas izstrādes vadlīnijas, produkta virzīšana un realizācija tirgū, mārketinga 5 (Product, Price, Promotion, Place, and People) - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa mārketinga plāns.
- 3.9.5. **Biznesa plāna prezentācija.** Lekciju kursa praktisko uzdevumu rezultātā izstrādāto biznesa plānu prezentācijas. Praktiski ieteikumi, atsauksmes, diskusiju vadība. Lekcijas rezultāts - prezentēts Projekta/Biznesa modeļa Biznesa plāns.

4. Cenu aptaujas nosacījumi.

- 4.1. Piedāvājums sagatavojams latviski, saskaņā ar šo cenu aptaujas nolikumu un atbilstoši pielikumam Nr.1. Piedāvājumam pievienojami lektora/-u kompetenci apliecinājoši dokumenti.
- 4.2. Piedāvājuma cenu norāda eiro, iekļauj visus LR normatīvajos aktos paredzētos nodokļus.
- 4.3. Samaksa par veiktajiem pakalpojumiem notiek ar pēcapmaksu pēc Pieņemšanas nodošanas akta parakstīšanas.
- 4.4. Piedāvājums ar pielikumiem nosūtāms elektroniski uz e-pastu: info@ziedzeme.lv.
- 4.5. Piedāvājums iesniedzams līdz 2020.gada 28.maijam.
- 4.6. Gadījumā, ja pasākuma "CoLabora Biznesa skola" dalībnieku skaits nesasniedz 10, pasūtītājam ir tiesības vienpusēji izbeigt līgumu bez jebkādam finansiālām saistībām pret izpildītāju, neīstenojot pasākumu "CoLabora Biznesa skola", vai arī vienoties ar Izpildītāju par pasākuma pārcelšanu.
- 4.7. Pasākuma "CoLabora Biznesa skola" izsludināšanu, pieteikumu administrēšanu, kā arī tiešsaistes aplikāciju zoom.us nodrošina pasūtītājs.
- 4.8. Kontaktpersona: Māris Cīrulis, mob. 29782159, maris@ziedzeme.lv.

Māris Cīrulis, projektu vadītājs

Pasākums "CoLabora Biznesa skola" organizēts projekta „European cooperation project on coworking spaces in rural areas” Nr.18-00-A019.333-000015 Eiropas Lauksaimniecības fonda lauku attīstībai Latvijas Lauku attīstības programmas 2014.-2020.gadam apakšpasākuma „Starpterritoriālā un starpvalstu sadarbība” ietvaros.

Piedāvājums

lektora pakalpojumiem pasākumam "CoLabora Biznesa skola".

1. Izpildītājs:

Nosaukums/Vārds, uzvārds:	
Reģistrācijas numurs/Kods:	
PVN Reģistrācijas numurs:	
Juridiskā adrese:	
Kontaktpersona un kontakti:	

2. Lekciju tēmu lektori:

Nr.	Pakalpojums (saskaņā ar Tehniskās specifikācijas nosacījumiem).	Lektora Vārds, Uzvārds
1.	Biznesa modelis. Projekta/Biznesa modeļa definēšana, situācijas analīze, ideju ģenerēšanas metodes, mērķauditorijas, tirgus segmenta noteikšana, produkta/pakalpojuma pozicionēšana, mērķa definēšana. Inovatīvā domāšana, praktiskas metodes, inovāciju vadības rīki. Lekcijas rezultāts - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa apraksts.	
2	Tirgus izpēte. Lekcijas rezultāts - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa tirgus izpētes dokuments. <ul style="list-style-type: none"> Latvijas iekšējā un ārējā tirgus izpētes metodes un to praktiska pielietošana. SWOT analīze. Klienta profila analīze. Klienta vajadzību, problēmu, jautājumu un mērķu izpētes metodes un to praktiska pielietošana. Konkurenta analīze. Konkurentu izpētes un monitoringa metodes un to praktiska pielietošana. 	
3	Budžets. Investīciju, produkta cenas, ienākumu, fiksēto un mainīgo izdevumu, peļņas un naudas plūsmas metodes, aprēķini un to praktisks pielietojums. Lekcijas rezultāts - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa investīciju budžets un naudas plūsmas dokuments.	
4	Mārketing. Komunikācijas modeļi, reklāma(iepakojums, dizains, logo, sauklis, sajūtu marketing uc.), pārdošanas stratēģijas izstrādes vadlīnijas, produkta virzīšana un realizācija tirgū, mārketinga 5 (Product, Price, Promotion, Place, and People) - izstrādāts Projekta/Biznesa modeļa mārketinga plāns.	

5	Biznesa plāna prezentācija. Lekciju kursa praktisko uzdevumu rezultātā izstrādāto biznesa plānu prezentācijas. Praktiski ieteikumi, atsauksmes, diskusiju vadība. Lekcijas rezultāts - prezentēts Projekta/Biznesa modeļa Biznesa plāns.	
---	---	--

3. Piedāvājuma tāme:

Pakalpojuma cena (komplekts) bez PVN:	
PVN (ja attiecas):	
Summa kopā:	

Pielikumā: Piedāvājumam pievieno lektora/-u kompetenci apliecināšus dokumentus (izglītības dokuments, CV vai resumē).

- 1.
- 2.
- 3.

Apliecinu, ka atbilstu visām Cenu aptaujas prasībām.

Paraksts, Vārds, Uzvārds, Vieta, Datums