



Gudrs uzņēmums: Ko tas vispār nozīmē ?

Imants Felsbergs

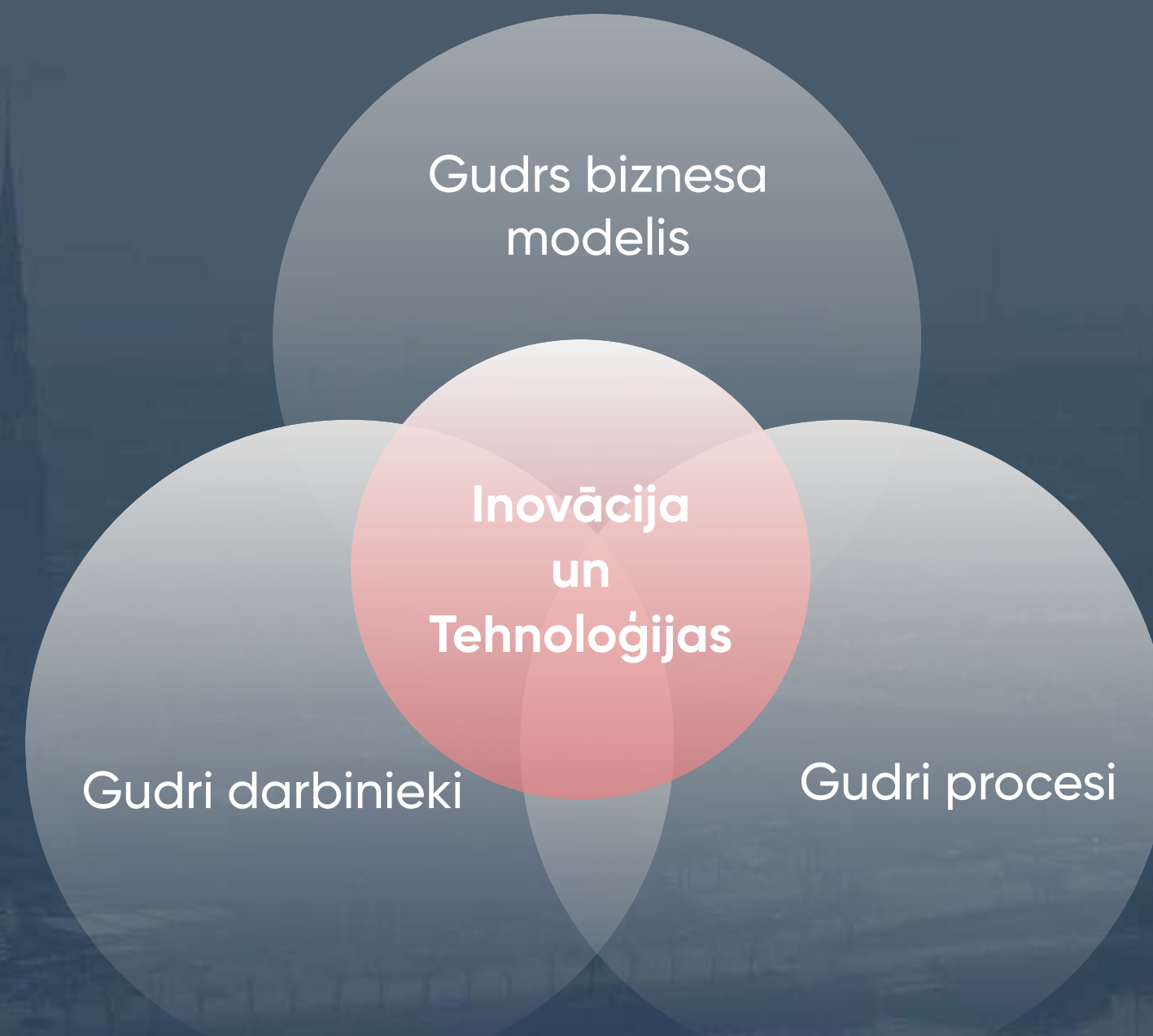
Biznesa attīstības vadītājs

Gudrs uzņēmums

Kas padara uzņēmumu par «gudru»?

- **Apsteidzošā domāšana** – konkurentu vājās vietas padara par savām priekšrocībām
- **Inovācijas visa pamatā** – tradicionālās problēmas risina radoši, efektīvi, radot papildus vai jaunu vērtību
- **Tehnoloģiju un datu izmantošana** – inovatīvi risinājumi parasti prasa plašu tehnoloģiju pielietojumu

Paradoksāli ir tas, ka absolūtais vairākums tirgū pieejamās programmatūras produktu atbalstīs "klasisko" biznesa modeli.



Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Priešstāsts par ideju



Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Priešstāsts par ideju (2)



Kā izskatījās sākumā



Pirmais mēģinājums



Otrais
mēģinājums

Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Kādi mēs vēlējamies būt?



Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Kā mēs centāmies būt "gudrāki"



1. Pakalpojumu ceļvedis (dinamiska forma)
2. Sūtījumu pieteikšana
3. Galerija



Pasūtījumu pieņemšana caur FB lapu



Pasūtījumu pieņemšana ar OMNIVA



Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Kā mēs centāmies būt "gudrāki"



1. Pakalpojumu ceļvedis (dinamiska forma)
2. Sūtījumu pieteikšana
3. Galerija



Pasūtījumu pieņemšana caur FB lapu



Konsultācijas FB messenger



Pasūtījumu pieņemšana ar OMNIVA

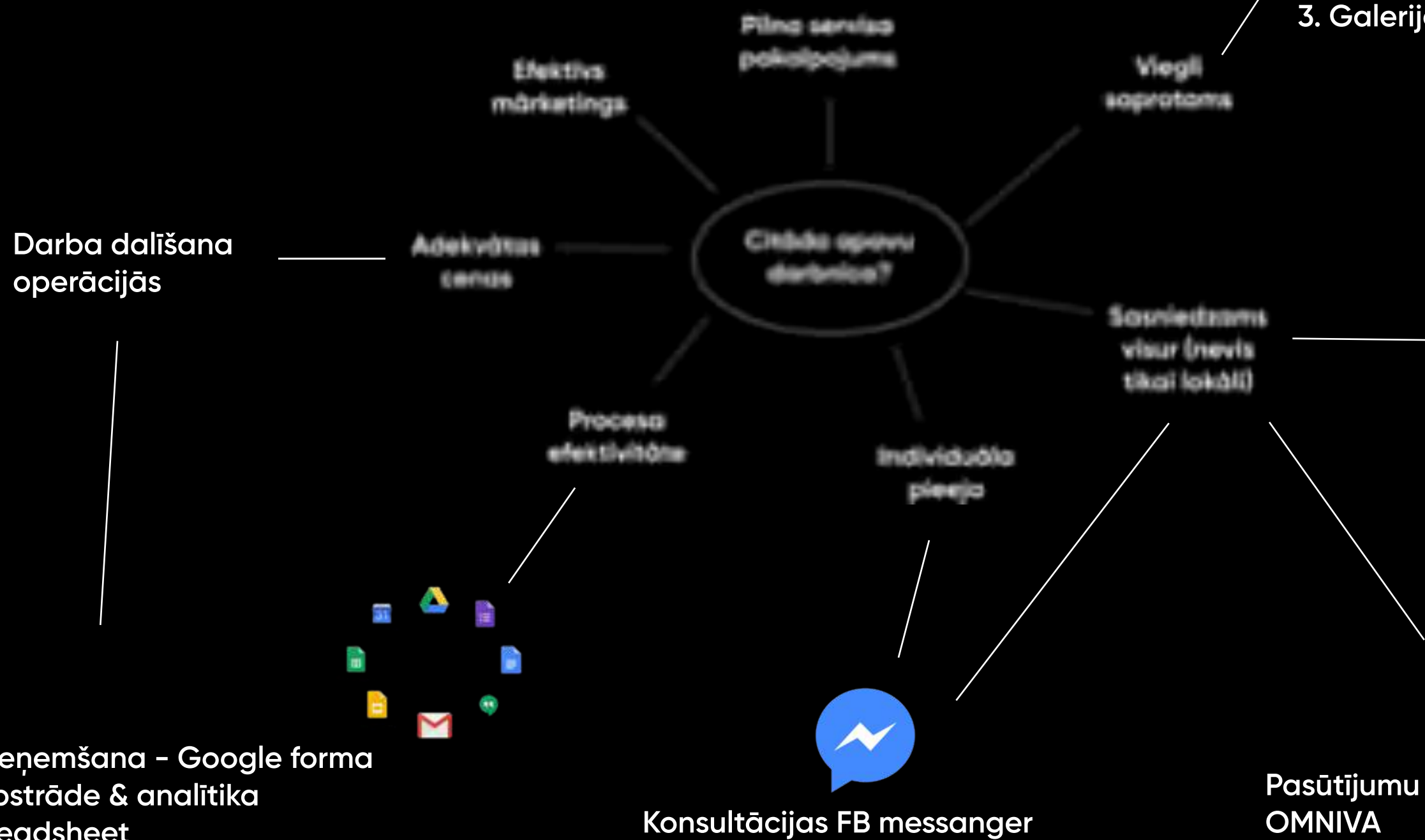


Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Kā mēs centāmies būt "gudrāki"



1. Pakalpojumu ceļvedis (dinamiska forma)
2. Sūtījumu pieteikšana
3. Galerija



Pasūtījumu pieņemšana caur FB lapu



Pasūtījumu pieņemšana ar OMNIVA



Pasūtījumu pieņemšana - Google forma
Pasūtījumu apstrāde & analītika
- Google spreadsheet

Konsultācijas FB messenger

Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Kā mēs centāmies būt "gudrāki"



Regulāri ieraksti ar
uzsvaru uz PIRMS/PĒC
rezultāta saturu



1. Pakalpojumu ceļvedis (dinamiska forma)
2. Sūtījumu pieteikšana
3. Galerija



Pasūtījumu pieņemšana
caur FB lapu

Pasūtījumu pieņemšana - Google forma
Pasūtījumu apstrāde & analītika
- Google spreadsheet


Konsultācijas FB messenger

Pasūtījumu pieņemšana ar
OMNIVA



Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Kā mēs centāmies būt "gudrāki"



Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Rezultāti (pēc 1.5 gada)

- Viena no lielākajām apavu darbnīcām Latvijā
- Apkalpo klientus visā Latvijas teritorijā
- Vismaz 25% klientu tiek apkalpoti attālināti
- Vismaz 40% klienti vispirms tiek konsultēti attālināti
- Darba apjoma pieaugums 10% katru mēnesi
- Darbnīca ar lielāko soctīklu sekotāju auditoriju (gandrīz 5000)

..turpretī vismaz 30% apavu darbnīcu kopš COVID-19 pandēmijas Rīgā ir aizvērušās pavisam.

Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Rezultāti

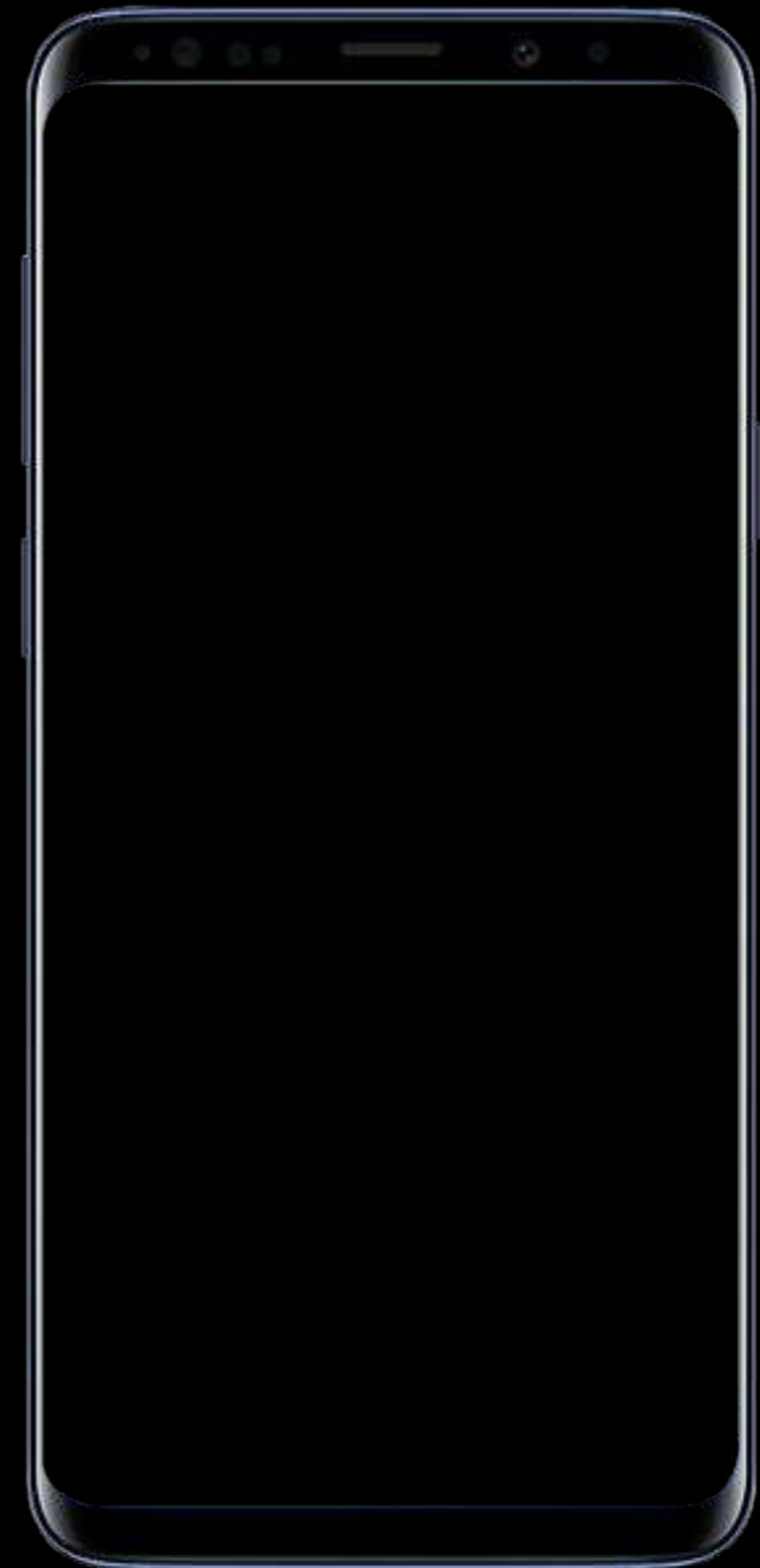
Vienīgā darbnīca
Latvijā, kas var
paveikt ko šādu:



Pieredzes stāsts 1: ApavuSPA

Secinājumi

- Sabiedrība plaši izmanto [mobilās] tehnoloģijas
- Izšķirošās tehnoloģijas bieži ir pieejamas bez maksas
- Klienti novērtē pilna servisa pieeju
- Lai nodrošinātu pilnu servisu, viss nav jādara pašiem
- Labākais marketinga materiāls ir paveiktie darbi
- Ja esi pieejams, draudzīgs, atvērts un katru darbu dari kvalitatīvi, tad neizbēgami klientu būs ļoti daudz





Zināšanas ir spēks

Spēcini savu organizāciju ar jaunām zināšanām



E-apmācību platforma

Vienkārši ieviešama un pārvaldāma e-apmācību platforma, kas īpaši veidota mūsdienu korporatīvām vajadzībām.



Instruktažas un e-apmācības

Īsteno darba drošības, ugunsdrošības, personas datu aizsardzības vai jebkuras jūsu iekšējās e-apmācības.



Kiberdrošības risinājums dePhish

Mūsdienīgs un interaktīvs kiberdrošības e-apmācību saturs apvienojumā ar pikšķerēšanas simulāciju un aizsardzību.

Pieredzes stāsts 2: CloudStudy



Produkts ir labs, bet kā konkurēt ārvalstu tirgos ?



Moderns izskats un tehniskā arhitektūra - tāds, kādam tam jābūt 2020 gadā



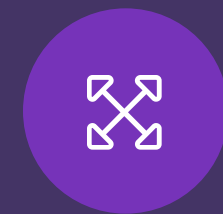
Vienkārši lietojama - pietiek vien ar 10 minūšu apmācību



Top klases kiberdrošības saturs - animētas multfilmās un mācību video



Nepieredzēti pikšķerēšanas simulācija - faktiski IESLĒGT/IZSLĒGT līmenī **vienkārša**



Universāls pielietojums - jebkuru e-apmācību kursu darbināšana ir iespējama



Ārkārtīgi ērta lietotāju pārvaldība - filtrē ko un kā gribi, apziņošanas sistēma ir ārkārtīgi elastīgi veidota



Statistika - skaisti grafiki, eksportējamas atskaites, ko var pat automatizēt uz piegādi e-pastā

Bet kur te ir problēma ?

Pieredzes stāsts 2: CloudStudy

Produkts ir labs, bet kā konkurēt ārvalstu tirgos ?

Problēma:

Lai arī kopumā piedāvātais produkts ir ļoti konkurētspējīgs, taču:

- tam [vēl] nav starptautiska atpazīstamība (viņš "nav maģiskajā kvadrantā");
- produkta pārdošana ir klasiska B2B pārdošana;
- Latvija nav uz pasaules drošības tehnoloģiju kartes.

Figure 1. Magic Quadrant for Security Awareness Computer-Based Training



Source: Gartner (November 2018)

Pieredzes stāsts 2: CloudStudy

Atbilde: White-label by design

Risinājums: White-label stratēģija

Ja ir kaut kas izdevies vienā tirgū un produktu var padarīt par "white-label", tad atliek tikai sameklēt partnerus, kas atrodas līdzīgos apstākļos citā valstī.

PRO TIP: Ieskaties spogulī.



Pieredzes stāsts 2: CloudStudy

Atbilde: White-label by design

Risinājums: White-label stratēģija

Ja ir kaut kas izdevies vienā tirgū un produktu var padarīt par "white-label", tad atliek tikai sameklēt partnerus, kas atrodas līdzīgos apstākļos citā valstī.

Kāds labums partnerim ?

- Ātra produkta ieviešana tirgū
- Privāta zīmola produkta prestižs
- Nav jāinvestē produkta R&D
- Ātra upsales iespēja
- Lielāka peļņas marža (salīdzinot ar klasisko brendoto produktu izplatīšanu)



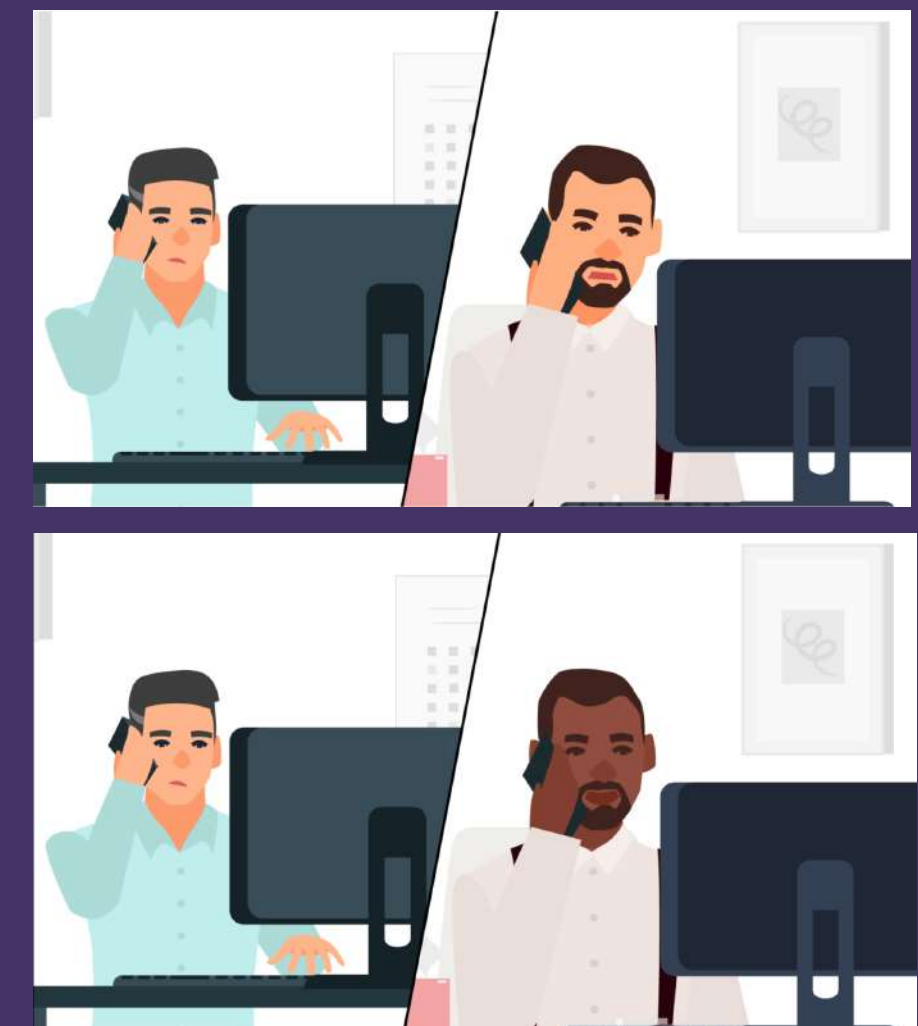
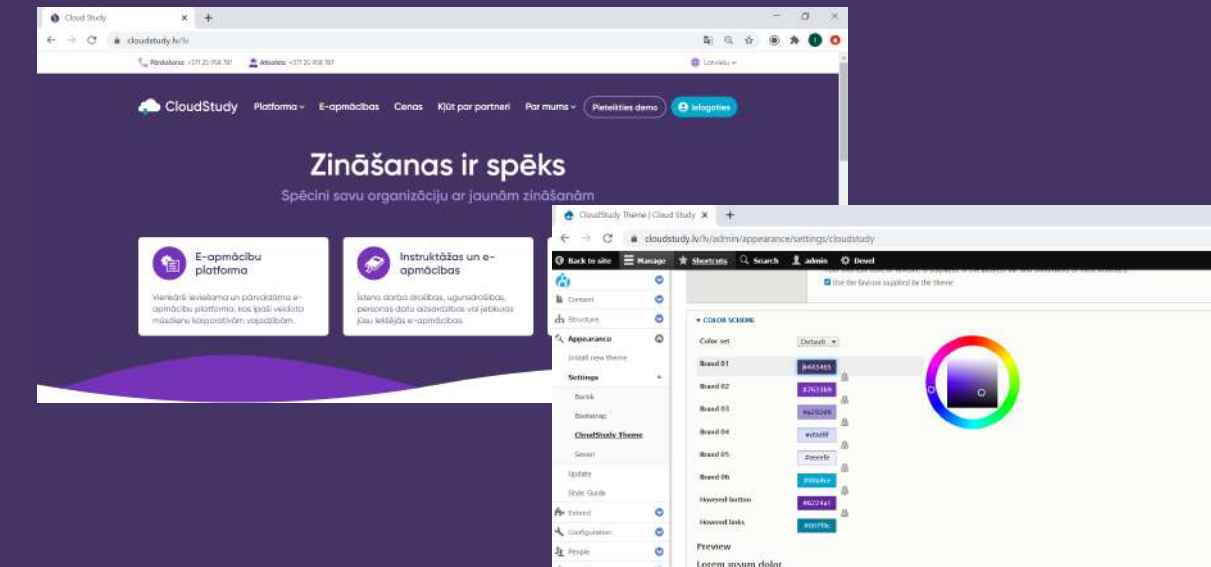
Pieredzes stāsts 2: CloudStudy

Kā sagatavot IT produktu white-label vajadzībām ?



Padarījām produktu viegli lokalizējamu:

- **Pielāgojama vizītkartes web lapa** – “no coding req.”
- **Iebūvēts distribūcijas pārvaldības process** – biznesa arhitektūra, kas veidota, lai nodrošinātu partnerim (distributoram) ērtu komerciālo pārvaldību
- **Produkta pielāgošana jebkurā griezumā un līmenī** – distributora, reselleru vai klientu līmeņa: vides nosaukums, logo, krāsas, domēns, ADFS, e-pasta serviss utt.
- **Valodu pārvaldība no UI** – no valodas pievienošanas līdz tulkošanai.
- **Licencēšana, kas pieļauj plašas biznesa iespējas** – ne tikai e-apmācības, bet jebkura funkcija sistēmā var tikt licencēta
- **Saderīgs ar e-komerciju** – sistēmas arhitektūra ļauj nākotnē automatizēt jaunu klientu uzņemšanu un apmaksu



Paldies par uzmanību

Imants.felsbergs@csolutions.lv