

(Kultūros rėmimo fondo lėšomis finansuojamo programos „Kultūros ir kūrybinės industrijos“ finansuojamos veiklos „Kultūros startuoliai“ projekto verslumo strategijos forma)

KULTŪROS RĖMIMO FONDO LĖŠOMIS FINANSUOJAMO PROGRAMOS „KULTŪROS IR KŪRYBINĖS INDUSTRIJOS“
FINANSUOJAMOS VEIKLOS „KULTŪROS STARTUOLIAI“ PROJEKTO
VERSLUMO STRATEGIJA

KODĖL VERSLUMO STRATEGIJA?

Norint, jog kūrybinė idėja virstų sėkmingu verslu, visų pirma, būtina atsakyti į esminius klausimus, padėsiančius įvertinti savo galimybes ir išorines perspektyvas. Kultūros ir kūrybinių industrijų kuriamų produktų ir paslaugų inicijavimo etape tradiciniai verslo planai yra pernelyg detalūs ir nėra veiksmingi, siekiant pamatyti bendrą vaizdą ir planuoti pirmuosius žingsnius. Tačiau jau pirmame etape būtina turėti verslumo strategiją, kuri padės aiškiau įvertinti esamą situaciją, sukonkretinti viziją bei nusimatyti būsimas rizikas ir aiškius etapus idėjos įgyvendinimo link.

1. PROJEKTO VYKDYTOJAS

(juridinio asmens pavadinimas ir teisinė forma)

(projekto pavadinimas)

2. IDĖJA

2.1. Trumpas verslo idėjos pristatymas

Viskas prasideda nuo geros idėjos ir gebėjimo ją aiškiai komunikuoti. Kaip trumpai parduotumėte savo idėją investuotojui?

(ne daugiau nei 160 simbolių)

2.2. Sprendžiama problema

Nežinant sprendžiamos problemos, negalima sukurti veikiančio ir reikalingo produkto/paslaugos. Kokią ir kieno problemą spręsite Jūs? Pateikite 1-3 problemas prioriteto tvarka.

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

2.3. Siūlomas sprendimas

Kaip Jūsų idėja prisidės prie išvardintų problemų sprendimo ir kaip dėl to pasikeis esama situacija?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

2.4. Tikslinė auditorija

Pažinę savo klientus, efektyviau pasieksite nišines rinkas ir konkrečias vartotojų grupes. Kas yra galutiniai Jūsų siūlomo sprendimo naudos gavėjai? Kokia jų demografija ir psichologinės savybės (norai, lūkesčiai, baimės, susiję su Jūsų sprendimu)?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

2.5. Verslo veiklos kodas pagal EVRK
klasifikatorių*

Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorius leis išsigryninti, kurioje šalies ūkio šakoje veiksite. Pasirinkite veiklos rūšį (-is) ir pagrįskite savo pasirinkimą

[pasirinkite iš sąrašo]

ir

[pasirinkite iš sąrašo]

ir

[pasirinkite iš sąrašo]

3. IŠTEKLIAI

3.1. Motyvacija ir gebėjimai

Kodėl norite vykdyti būtent šią veiklą? Kokius reikalingus įgūdžius, žinias ir patirtį turite Jūs / Jūsų komanda?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

3.2. Disponuojamas ir planuojamas įsigyti turtas, žmogiškieji ištekliai ir leidimai

Trumpai aprašykite turimus išteklius (patalpos, įranga, kt. ištekliai), kurie padės įgyvendinti idėją, bei kokius išteklius dar ketinate įsigyti/pasitelkti? Ar idėjos įgyvendinimui reikalingos licencijos, leidimai. Jei taip, kaip ir kada planuojate juos įsigyti?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

3.3. Idėjos įgyvendinimo partneriai ir tiekėjai

Geros partnerystės kuria pridėtinę vertę. Kokios yra kitos organizacijos, verslai, institucijos, galinčios padėti įgyvendinti Jūsų idėją? Ar Jums reikalingos paslaugos ar prekės, būtinos pastoviam idėjos įgyvendinimui? Kas jas suteiks?

Partneris	Partnerystės nauda ir kuriama vertė

4. FINANSAI IR RINKODARA

4.1. Rinkos perspektyvos

Globalizacija ir spartus technologinis vystymasis net ir artimą ateitį daro sunkiai nuspėjama. Kaip keisis Jūsų siūlomo sprendimo pasiūla ir paklausa? Kokie technologiniai, socialiniai, ekonominiai, aplinkosauginiai ir kt. veiksniai gali turėti įtakos Jūsų verslui? Kokie panašūs sprendimai jau egzistuoja rinkoje? Kas bus pagrindiniai Jūsų konkurentai ir kokios jų stipriosios ir silpnosios savybės?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

4.2. Sąnaudų struktūra

Bet kokio verslo pradžia yra supratimas, kiek kainuos jo įgyvendinimas. Kokias pastovias ir kintamas bei tiesiogines ir netiesiogines išlaidas patirsite? Kiek kainuos palaikyti veiklą kas mėnesį? Kokios pagrindinės Jūsų išlaidų kategorijos?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

4.3. Finansinė prognozė ir finansavimo šaltiniai

Finansinis stabilumas suteikia laisvę siekti užsibrėžtų tikslų. Kaip monetizuosite savo idėją? Kiek produktų per metus norite parduoti/paslaugų suteikti? Kokia bus Jūsų produkto/paslaugos kaina? Koks prognozuojamas metinis pelnas po 1, 3 ir 5 metų? Kokių papildomų investicijų gali prireikti? Kaip ir kokie papildomi finansiniai šaltiniai gali jas suteikti?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

4.4. Veiklos rodikliai

Kokio ekonominio, socialinio, kultūrinio ar kt. poveikio siekiate? Kokius pagrindinius indikatorius, rodančius Jūsų veiklos sėkmę, rinksite, matuosite ir seksite?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

4.5. Augimo strategija

Verslo augimo strategija padės Jums perkelti savo idėją į kitą lygį. Kaip matote savo kūrybinį verslą po 5 ir 10 metų? Kokie Jūsų finansiniai, kūrybiniai, socialiniai ir kt. tikslai?

(ne daugiau nei 1000 simbolių)

* UNCTAD kultūros ir kūrybinių industrijų klasifikacija, susieta su EVKR veiklų kodais (Priedas Nr. 3, p. 64–65): <https://www.ltkt.lt/files/kulturos-ir-kurybiniu-veiksniu-tyrimas-skatinant-socialines-inovacijas-ir-versluma-regionuose0455.pdf>