

Mārketinga un iedvesmas seminārs skolu jauniešiem

„Uzdrīksties uzvarēt!”

Šodien mēs braucām uz Rīga plazu, kur notika seminārs, kura galvenā ideja bija iepazīt mūs ar ekonomikas galvenajiem jautājumiem un sarežģījumiem. Uz turieni devāmies ar kopīgo autobusu, kurā bija 10^b.klases un 11.klašu skolēni. Pēc cilvēka daudzuma, bijām samērā daudz, bet tajā pašā laikā nebijām no tiem skaļākajiem semināra laikā.

Seminārs sākās jau no rīta, ap pulkst.10:00, bet reģistrācija no 09:00, kurā mēs izcēlāmies ar to, ka mēs bijām lielākais skolēnu skaits starp citām skolām un es domāju, ka tas ir labi. Respektīvi, pēc tam, mēs gājām ieņemt vietas zālē, un labi, ka mēs atbraucām agrāk, citādāk nāktos sēdēt uz kāpnēm kā tiem, kuri atbrauca drusku vēlāk, bet nedomāju, ka viņiem bija pretenzijas, jo uz trepēm bija tīri paklāji. Zālē mēs sēdējām visi kopā, un man tas patīk, jo kā nekā, mēs esam visi kopā.

Pats seminārs iesākās ar **Jāņa Krievāna** uzrunu, kur viņš īsumā pastāstīja par sevi, par semināra norisi un galveno kārt par JA-YE, jeb citiem vārdiem- Junior Achievement – Young Enterprise Latvija darbību. Pēc viņu uzrunas, nāca **Danuta Jasmane**, kura īsi iepazīstināja mūs ar citu skolēnu idejām, lai pierādītu, ka katra neprātīgā ideja var tikta īstenota un iespējams, ka nesīs labu peļņu.

Sekojošā aiz Danutas Jasmanes, pie mikroфона nāca divi jaunieši, kuri bija veiksmīgi īstenojoši savu biznesu ar koka kakla taurenīšiem- SMU „**Garage Wooden Bow Ties**”. Viņi mums stāstīja, kā to visu panāca, ka viss jau protams gāja ar grūtībām, bet toties tagad viņi pelna nemazu naudu. Tālāk idejiski sekoja 5 minūšu starpbrīdis, kurā es biju domājis, ka mēs varēsim iziet ārā, lai izlocītu locītavas, bet tā nenotika, mēs vienkārši piecēlāmies un uzspēlējām tādu kā spēli, kura ilga nieku minūti, varbūt divas.

Pēc tam nāca **Indra Miklāva**, kura arī stāstīja kas viņai bija jāpārdzīvo, lai varētu veiksmīgi konkurēt ar citiem tirdzniecībā iesaistītiem indivīdiem. Viņa ir dizainere un šuj kreklus, bet ar stilu, kuru izvēlas pircējs, bet ir nianse, kuru viņa visu laiku pielieto. Tā ir 3.poga no augšas, viņa vienmēr atšķirsies pēc krāsas un varēs viņu labi pamanīt. Kopumā man patika viņas stāsts. Tālāk nāca **Mārcis Krastiņš**, viņš ir uzņēmējs, EuroShell oficiālais pārstāvis Baltijā, pārdošanas eksperts. Viņš mums stāstīja par to, kāpēc, kā un ko pārdot. Viņu runa bija ļoti vērtīga, no viņu teiktā varēja daudz ko iegūt, jo mēģināja pastāstīt, to, ka ir jāskatās uz lietām arī no citas puses, jo tas ko tu redzi, nenozīmē, ka tā tik tiešām ir. Respektīvi, pirms dari secinājumus ir jāpārbauda pašam, vai vismaz jāparedz notiekošais, pirms rīkojies. Diemžēl viņam bija atvēlēts mazāk laika un varēja redzēt, ka viņš vel gribēja dažas lietas pastāstīt, bet viņam nepietika priekš tā laika. Un tad pie mikroфона nāca **Gatis Mūrnieks**, LNB Radošais direktors un TV spēles „Firmas noslēpums” vadītājs. Viņš mums stāstīja par Gaismas pili un kā viņš tur bija labprātīgi piedalījies, lai viņu pilnveidotu, nesaņemot

par to atalgojumu. Viņš pat bija aizgājis no vecā darba prom. Kā arī pastāstīja sīkāk par atklāšanu, kā viss notika un kāpēc tā, nevis citādāk. Pēc tam mums bija maza instruktāža par sava veida aktivitātēm, mums bija jāiet uz mārketinga darbnīcu, kur mums pastāstīja par savu pieredzi.

14:05 mums bija pusdienu pārtraukums un varējām atpūsties. Kāds aizgāja pa veikaliem, daži no citām skolām brauca mājās, toties mēs atpūtāmies, lai varētu turpināt gūt zināšanas, kuras varējām iegūt maksimālā daudzumā no lekcijās.

Pēc pusdienu pārtraukuma bija pats interesantākais visā seminārā. Darbnīcu vadīja RBS profesors Claudio A.Rivera ar saviem studentiem. Mēs sadalījāmies komandās un ģenerējām biznesa idejas: mums iedeva lielu lapu, marķieri un žurnālu. Vajadzēja izvēlēties vienu bildi un tad uzrakstīt asociācijas par viņu. Mēs ar komandu uzrakstījām daudz, jo par mūsu bildi varēja daudz ko pateikt, tā bilde bija mērķaķis, liekas smieklīgi, toties mums bija daudz asociāciju. Pēc tam no tām asociācijām vajadzēja izdomāt kādu biznesa ideju - priekšmetu vai pakalpojumu, kas likās elementāri. Un tad bija pats interesantākais, vajadzēja to visu salikt kopā un izdomāt ko jaunu, vai nu kādu pakalpojumu, vai arī preces. Idejas bija daudz, un visas bija atšķirīgas, bet vajadzēja izvēlēties tikai vienu, kuru vajadzēja publicēt un tā ideja kura uzvarēs, saņems kādu balvu.

Un nobeigumā bija **Raimonds Šastakovičs**, kurš ir Tallink pārdošanas speciālists. Viņš īsi pastāstīja par Tallink, bet vairums jau zina kas tas tāds ir, tādēļ viņš neiegrima ilgās runās, bet sīki un kodolīgi pastāstīja par jaunumiem. Pēc tam bija visu gaidītā izloze, kurā varēja laimēt braucienu uz Stokholmu četrām personām. Balvu ieguva viena meitene un puisis.

Lai gan neviens no mums neieguva gaidīto balvu, tāpat bijām ieguvēji, jo guvām zināšanas, kuras mums palīdzēs tālāk rezultatīvi īstenot mūsu biznesa plānus un kļūt par uzņēmējiem. Uz mājām mēs braucām apmierināti ar pagājušo dienu, jo viņa pagāja uz pozitīvas nots. Tagad ar klasi gaidām nākamo interesanto lekciju, vai semināru par ekonomiku!!!

Edžus Straujups 10.^b klase