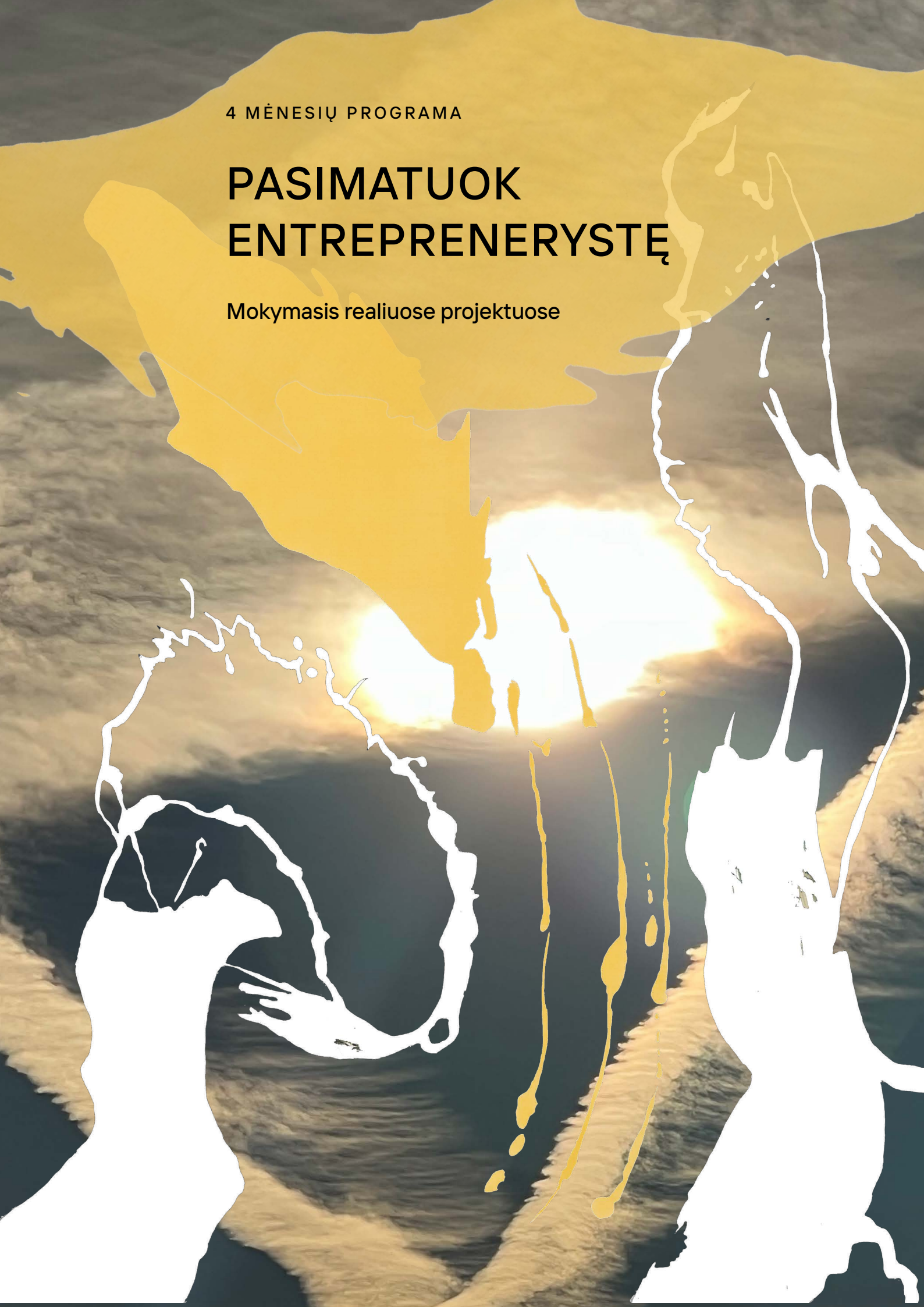


4 MĖNESIŲ PROGRAMA

PASIMATUOK ENTREPRENERYSTĘ

Mokymasis realiuose projektuose



KONTEKSTAS

Programa orientuota į ateities verslus, regeneracinės pasaulėžiūros ir gyvąsias organizacijas (ang. „regenerative organization“). Verslo kūrimas ar auginimas, naujų projektų vystymas turi atspindėti rinkos vystymosi tendencijas: kokie dabartiniai ir ateities poreikiai rinkoje? Kokios vyraus žmogiškos vertybės? Į ką yra orientuoti ateities verslai ir nauji projektai? Mes pastebim, kad stipriai fokusuodamiesi į technologijas, pamirštame minkštąją organizacijos poreikių dalį ir neatsižvelgiame į platesnį konteksto suvokimą.

Kodėl dalis projektų „nepaeina“? Rinkos tyrimai rodo, kad pagrindinės nesėkmių priežastys – tai nesugebėjimas suvokti tikruosius klientų poreikius, ekonominės logikos trūkumas, asmeniniai psichologiniai kliuviniai, seni entrepreneurškumo modeliai, perkeltami į naujus projektus ar ateities verslus.

MŪSŲ TIKSLAS

Auginti visumines entrepreneurystės kompetencijas ir vystyti į ateitį orientuotus projektus.

PROGRAMOS UNIKALUMAS

- mokymasis vyksta su realiais, konkrečiais projektais;
- integruosime tiek verslo, tiek asmenines (psichologines) kompetencijas;
- įkūnysime empatiškus ir intuityvius metodus, skirtus pagilinti klientų pajautimą ir rinkos supratimą;
- darbas vyksta apjungiant ir panaudojant grupės mokymosi kompetencijas („Mastermind“ būdu).

KAM SKIRTA

- žmonėms, turintiems realų projektą/produktą ir norintiems toliau jį vystyti.
Realūs poreikiai: trūksta pajamų, naujų rinkų, naujų pardavimo kanalų, trūksta augimo ir t.t.
- žmonėms, turintiems projekto ar produkto idėją ar suformuotą konceptą ir norintiems pradėti jį įgyvendinti;
Realūs poreikiai: klientų ar partnerių paieška, verslo modelio išsigryninimas,ėjimo į rinką planas ir t.t.
- organizacijoms, siekiančioms ugdyti žmonių verslumą ir šeiminingumą mąstymo būdą.
Realus poreikis – pereiti nuo kontrolės į partnerystę.
- Organizacijoms, siekiančioms vystyti inovatyvius ar naujos kartos projektus.
Realus poreikis – efektyvinti projektų įgyvendinimą.
- Žmonėms, norintiems išbandyti ar pasirušti entrepreneurystei, bet dar neturintiems realaus projekto. Tokiems žmonėms bus suteikiama galimybė tapti kitų projektų partneriais.
Realus poreikis: įvertinti/pasitikrinti, ar iš tiesų noriu ir galiu būti entrepreneuriu.

PAGRINDINĖS TEMOS

- Asmeninio poreikio būti entrepreneuriu ar verslo kūrėju įsivertinimas. Kas „veža“ iš vidaus ir kokie yra vidiniai barjerai?

Metodas: IŠ VIDAUS (angl. inside out) – t.y. psichologinis priėjimas. Savianalizė, iššūkiai, galimybės ir trūkumai. Šie psichologiniai metodai veiks kaip pagrindas visuose etapuose, įjungiant intuityvius, pajautos, empatiškus metodus ir konsteliacines praktikas.

- Savo koncepto ar projekto potencialo įvertinimas: kuo jis aktualus dabar ir ateityje?

Metodas: IŠ IŠORĖS (angl. outside-in) – t.y. praktiškas priėjimas. Rinkos ir vartotojo supratimas ir koncepto, projekto ar idėjos diagnostika: kuo tai aktualu dabar ir ateityje, koks išskirtinumas ir tikrieji vartotojo poreikiai, kaip tai atitinka rinkos tendencijas?

- Pilotavimas (t.y. rinkos bandymai): kaip eisim į rinką? „Launch plan“ paruošimas ir išbandymas. Koncepto ir verslo plano išgryninimas remiantis rinkos ir asmenine perspektyvomis.

Metodas: veiksmas ('launch') ir rinkos realybė. Tiesioginės rinkos įžvalgos, grįžtamasis ryšys, verslo modelio analizė – patvirtinimas arba pakeitimas.

KO TIKĖTIS

- dalyviai pasimatuos asmeninius enterprenerystės poreikius ir ribojančius stereotipus;
- įgaus platesnį verslo ir galimybių praktinį supratimą: racionalus + intuityvus;
- konkretaus projekto ar koncepto diegimo į rinką planas;
- Pajus savo požiūrio, elgsenos ir veiklos principų kaitą (asmeniškai, komandos ar organizacijos darbe);
- sutiks potencialių partnerių versle ar išplės tikslingą specialistų ir verslo mentorių tinklą.

Apibendrintai – tai mąstymo krypties kelionė į enterpreneriškumo ir savarankiškumo principus per konkrečius projektus.

PROGRAMOS VEDANČIOSIOS



DAIVA S. NALDAL

Verslo konsultantė, mentorė ir strategijos patarėja į ateitį orientuotiems verslams.

20+ metų praktinių įgūdžių rinkodaros, inovacijų ir naujų verslų kūrimo LEGO kompanijoje. Dirbusi ‚startuolio pagrindais‘ (angl. Corporate entrepreneur) , atnešusi naujų netradicinių verslų LEGO. Išaugino tokius konceptus kaip LEGO Architecture bei naują (suaugusiųjų) vartotojų segmentą, įdiegė naujus inovacijų kūrimo modelius, paremtus crowdsourcing ir bendrakūryba (ideas.lego.com). Šiuo metu dalyvauja tarptautiniuose projektuose, susietuose su startuolių ekosistema ir enterprenerystės kompetencijos vystymu.

<https://www.linkedin.com/in/daiva-staneikaite-naldal/>



RASA BALTĖ BALČIŪNIENĖ

Verslo psichologė, mąstymo pokyčių kūrėja, verslininkė, įkūrusi ir toliau vystanti verslus: „Femina Bona (30 metų), HAI Institutas (20 metų), „Amres Art“ galerija (4 metai).

Rasa daugiau nei 20 metų veda sąmoningos lyderystės programas verslo kūrėjams, vadovams ir konsultuoja į ateitį orientuotus verslus regeneracinės pasaulėžiūros ir gyvųjų organizacijų kontekste.

* Rasos Baltės Balčiūnienės publikacijos ir įžvalgos Lietuvos žiniasklaidoje:

- „Verslo Žinios“: [Rasa Baltė Balčiūnienė straipsniai](#)
- „Žinių radijas“ (autorinė laida „Ateities genas“): [Ateities genas](#)
- LRT.lt: [Rasa Baltė Balčiūnienė straipsniai](#)
- 15min.lt: [Rasa Baltė Balčiūnienė straipsniai](#)
- IQ.lt: <https://shorturl.at/5z7sb>; <https://shorturl.at/IUOG4>
- LinkedIn Rasos Baltės naujienlaiškis „Sąmoninga lyderystė“: <https://shorturl.at/XeARI>

<https://www.linkedin.com/in/rasa-baltė-balčiūnienė-14403574/>

PROGRAMOS TRUKMĖ IR FORMATAS:

Programos laikas: 2025 metų vasario – gegužės mėnesiai (4 mėnesiai).

Formatai: kombinacija gyvų ir nuotolinių sesijų bei papildoma mentorystė pagal poreikius.

Sesijų dažnis: du kartus per mėnesį.

4 gyvosios sesijos (1 dienos trukmės).

4 sesijos nuotoliniu būdu (pusės dienos trukmės).

PROGRAMOS planas:

8 sesijos (gyvai ir nuotoliniu būdu). 1 sesija kas antrą savaitę.

1. Grupių ir projektų formavimas ir plano apžvalga
2. Asmeninė kelionė ir analizė: barjerų ir galimybių įsivertinimas, rinkos supratimas: analizė ir tendencijos. Ateities poreikiai.
3. Vartotojo supratimas, įskaitant vartotojų apklausą, koncepto įžvalgos iš vartotojo pusės.
4. Koncepto išskirtinumo formavimas.
5. Verslo modelio parinkimas, įsivertinimas.
6. Paruošto produkto ar projekto pristatymas (pitch) potencialiems klientams – gyvoji praktika. Tiesioginis grįžtamasis ryšys ir įžvalgos paleidžiant eksperimentą į rinką.
7. Pilotavimas rinkoje: realybės, išvalgų ir verslo įvertinimas ateities potencialui
8. Galutinis į(si)vertinimas – individualiai ir projekto grupėse. Asmeniškai (vidiniai) ir išoriniai (rinkos) kontekstai. Tolimesnių žingsnių gairės. Projekto pristatymas ir grįžtamasis ryšys iš HAI Instituto mentorių, kolegų, potencialių partnerių ar investuotojų.

Visoje programos eigoje – individualios ir grupinės mentorystės

4 MĖNESIŲ PROGRAMOS FINANSINIS INDĖLIS:

Dalyvavimas stebėtojo principu ir darbas grupėse, be savo projekto: 1000 EUR +PVM

Dalyvavimas savarankiškai besimokant ir darbas grupėse su savo projektu: 1500 EUR + PVM

Dalyvavimas savarankiškai besimokant, darbas grupėse ir mentoriaus individualios konsultacijos: 2000 EUR + PVM

REGISTRACIJA:

<https://forms.gle/VPmCErSH8q3cQfyj8>

PROGRAMOS ORGANIZATORIUS:

