



UZŅĒMUMU IZAICINĀJUMI VIPs 3. POSMAM

1. Jauns skats uz kooperatīviem - Sabiedrības un zemnieku izglītošana | VAKS KS

Apraksts par uzņēmumu

Latvijas kapitāla uzņēmums, Latvijas graudaudzētāju uzņēmums.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Izglītojoša materiāla izveide.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

Varētu būt studenti, kuriem interesē mārketing, dizains, grāmatvedība, business un IT.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādus resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Informācija par VAKS.

Pieņemšanas kritēriji (kritēriji pēc kuriem Jūs izvērtēsiet vai uzdevums ir izpildīts atbilstoši prasībām)

Sagatavots, funkcionāls elektronisks materiāls, kuru var pielāgot nepieciešamībām.

2. VALPRO darbinieka acīm - video materiāls par VALPRO | SIA VALPRO

Apraksts par uzņēmumu:

SIA VALPRO ir viens no senākajiem un lielākajiem metāla apstrādes uzņēmumiem Baltijas valstīs, kas 91% saražoto produkciju piedāvā vairāk kā 33 pasaules valstīs. Lepojamies ar tradīcijām bagāto vēsturi un uzkrāto pieredzi un zināšanām, kas uzņēmumam ļāvis radīt augstas kvalitātes produktus un pakalpojumus, ko atzinīgi novērtējuši gan uzņēmuma klienti, gan starptautiskas institūcijas.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**:

Vizuāli un saturiski pievilcīgs video materiāls par VALPRO, ko var izmantot potenciālajiem darbiniekiem un/vai uzņēmuma prezentācijai.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits):

Prasmes audiovizuālu materiālu veidošanā, teksta sagatavošanā. Interese un vēlēšanās darboties, radošs gars un pozitīvs noskaņojums.

Pieņemšanas kritēriji (kritēriji pēc kuriem Jūs izvērtēsiet vai uzdevums ir izpildīts atbilstoši prasībām):

Pozitīvs vērtējums no augstskolas pasniedzējiem un VALPRO vadības. 2 audiovizuāli materiāli atbilstoši definētajam mērķim.



Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādu resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi):

Atbalsts un konsultācijas. Telpas darbībai. Pieeja informācijai, videi.

3. VALPRO instruktāžas audiovizuālā formātā | SIA VALPRO

Apraksts par uzņēmumu

SIA VALPRO ir viens no senākajiem un lielākajiem metāla apstrādes uzņēmumiem Baltijas valstīs, kas 91% saražoto produkciju piedāvā vairāk kā 33 pasaules valstīs. Lepojamies ar tradīcijām bagāto vēsturi un uzkrāto pieredzi un zināšanām, kas uzņēmumam ļāvis radīt augstas kvalitātes produktus un pakalpojumus, ko atzinīgi novērtējuši gan uzņēmuma klienti, gan starptautiskas institūcijas.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Audiovizuāli materiāli, kas izmantojami VALPRO darbinieku instruktāžās un apmeklētāju instruktāžās.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

Prasmes audiovizuālu materiālu veidošanā, teksta sagatavošanā. Interese un vēlēšanās darboties, radošs gars un pozitīvs noskaņojums.

Pieņemšanas kritēriji (kritēriji pēc kuriem Jūs izvērtēsiet vai uzdevums ir izpildīts atbilstoši prasībām)

Pozitīvs vērtējums no augstskolas pasniedzējiem un VALPRO vadības. 2 audiovizuāli materiāli atbilstoši definētajam mērķim.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādu resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Atbalsts un konsultācijas. Telpas darbībai. Pieeja informācijai, videi.

4. Bioloģisko atkritumu dalītā vākšana - jauna pakalpojuma ieviešanas komunikācijas koncepta izstrāde | SIA ZAAO

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Jauna pakalpojuma izpēte un komunikācijas stratēģijas izstrāde.

Īss izaicinājuma apraksts (esošā vajadzība-nepieciešamais ieguldījums - ierobežojumi)

Uzņēmumam ar 2024. gadu jāuzsāk piedāvāt pakalpojums saviem klientiem visā darbības reģionā bioloģiski noārdāmo atkritumu dalītai vākšanai. Veikt jauna pakalpojuma izpēti un ieviešanas konceptu, ņemot vērā gan infrastruktūras piedāvājumu, gan komunikāciju un izglītošanu, gan nepieciešamo paradumu maiņu, tai skaitā ieinteresēto pušu viedokļa izpēti - pašvaldību speciālisti, dažādas pakalpojuma lietotāju grupas (daudzdzīvokļu mājas, privātmājas, ražotāji, tirgotāji, var arī pa vecuma grupām) par priekšstatiem, gatavību un ekspektācijām.





Īsi raksturojiet kāds varētu būt vēlamais izaicinājuma rezultāts, kā arī norādīt vēlamā rezultāta gatavības pakāpi (piemēram, iestrādne, izpēte, izstrādāts risinājuma prototips, gatavs risinājums)

BNA dalītās vākšanas pakalpojuma ieviešanas komunikācijas koncepts, lai pakalpojuma sniegšanu varētu uzsākt ar 2024.gada janvāra mēnesi.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādus resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Informāciju par uzņēmumu; iekārtām; nodrošināt bezmaksas mentoru.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

Priecāsimies par komandu, kuras sastāvā būs studenti, kuri studē komunikāciju un biznesa vadību un interesējas par zaļo kursu.

5. Jauns redzējums par Valmieras tirgus attīstības konceptu (2 komandas) | SIA VRPB

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Piedāvāt inovatīvus risinājumus "Valmieras tirgus kvartāla koncepta" attīstīšanai.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

8 cilvēki no dažādām studiju programmām (biznesa vadības, komunikācijas un sabiedriskās attiecības, mediju studijas un žurnalistika, koka ēku celtniecība un eko būves).

5.1. Izpēte un satura koncepta izstrāde:

- Dažādu veidu tirgi citviet Latvijā un pasaulē, kāda formāta, kas tajos tiek piedāvāts, kā notur aktīvu apmeklējumu;
- Potenciālie tirdzniecības partneri (kontakti no tirgotājiem Rīgā, Vidzemes reģiona tirgos) - par šo es vispār šaubos, domāju, ka studentiem galīgi nešķītis foršs pienākums, apstaigāt tirgotājus, paredzot, ka tur arī noteikti tā attieksme varētu būt ļoti dažāda no tirgotāju puses.
- Ko vēlas sabiedrība/par ko ir gatava maksāt (aptauja Vidzemes reģionā - Valmierā un lielākajās pilsētās;
- Kādi ir potenciālie sadarbības partneri Valmierā, ko viņi redz tirgū un kā ir gatavi piedalīties

5.2. Mūsdienīga vizuālā koncepta izstrāde

Tirgus piedāvājums (ēdināšanas zona, ziedu bāze, skatuve, jauniešu "stūris" u.tml.), pasākumu programma un vides vizualizācija.



6. Efektīva, uz klientu orientēta, mūsdienīgās tehnoloģijās balstīta loģistikas sistēma ZAAO darbības teritorijā | SIA ZAAO

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Loģistikas sistēmas modernizēšana atbilstoši mūsdienu tehnoloģiskām iespējām.

Īss izaicinājuma apraksts (esošā vajadzība-nepieciešamais ieguldījums - ierobežojumi)

Balstoties uz izvirzītiem mērķiem klimatneitralitātes un aprites ekonomikas virzienā, resursu taupībā, izaicinājumā apzināt labākos pieejamos tehnoloģiskos risinājumus un pasaules tendences atkritumu savākšanas procesam, un rezultātā piedāvāt efektīvu risinājumu, ņemot vērā aspektus gan vides piesārņojuma mazināšanai, gan uz klientu un orientēta pakalpojuma nodrošināšanai. Izstrādājot risinājumu var izvēlēties: 1) sadzīves atkritumu 2) šķiroto atkritumu 3) nestandarta atkritumu savākšanas risinājumus, vai arī iekļaut visas atkritumu plūsmas loģistikas sistēmā.

Īsi raksturojiet kāds varētu būt vēlams izaicinājuma rezultāts, kā arī norādīt vēlāmā rezultāta gatavības pakāpi (piemēram, iestrādne, izpēte, izstrādāts risinājuma prototips, gatavs risinājums)

Vismaz vienas atkritumu plūsmas loģistikas sistēmas risinājuma prototips.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādu resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Informāciju par uzņēmumu; iekārtām; nodrošināt bezmaksas mentoru.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

Priecāsimies, ja komandā būs studenti, kas interesējas par loģistiku, sistēmu modelēšanu, digitalizāciju un biznesa attīstību.

7. Jauni risinājumi skaņas izolācijai ražošanas telpās | SIA Mira Motion Latvia

Apraksts par uzņēmumu

Mira Motion Latvia ir uzņēmums, kas ražo elektro pasīvas auto detaļas autobūves nozarē. Uzņēmuma saknes ir Vācijā. Valmierā savu darbību uzņēmums sācis 2023. gada 1. martā.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Uzlabot ražošanas halles audio kvalitāti (vieglāka saziņa, mazāk lieko trokšņu), izveidot vizuāli modernu risinājumu, kas varētu izcelt uzņēmuma būtību.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādu resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Darba izpildes laikā varam nodrošināt ar darba telpu pie mums ražotnē (pusdienas, tējas, kafijas, ūdens, u.t.t.). Palīdzēt saziņā ar piegādātājiem, jo īpaši, ja potenciālie piegādātāji/materiāla ražotāji ir Vācijā.



Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

Vēlama laba telpiskā domāšana, mākslinieciska pieeja, zināšanas par skaņas izolācijas materiāliem.

Īsi raksturojiet kāds varētu būt vēlamais izaicinājuma rezultāts, kā arī norādīt vēlamā rezultāta gatavības pakāpi (piemēram, iestrādne, izpēte, izstrādāts risinājuma prototips, gatavs risinājums)

Dizaina noformējums (saskaņots ar uzņēmumu), materiālu atbilstība, projekta izpilde noteiktajā termiņā.

8. Jauna pieeja uzņēmuma marketingam | SIA Valdeko

Apraksts par uzņēmumu

Atpūtas komplekss "Avoti" - ģimenēm draudzīga aktīvās atpūta vieta Valmiermuižā. Golfs, teniss, bērnu autopilsētiņa, ēdināšanas pakalpojumi.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Izstrādāts mārketinga plāns, pēc kā vadīties attīstot uzņēmuma mārketingu.

Mārketinga pasākumi, sociālo tīklu attīstības plāns, piemēri, kā administrēt sociālos kontus.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādus resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Jebkādi, kādi nepieciešami, lai sekmīgi veiktu plāna izstrādi.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

Zināšanas mārketinga stratēģijās, degsme un ieinteresētība palīdzēt augt mūsu uzņēmumam caur mārketinga prizmu.

Īsi raksturojiet kāds varētu būt vēlamais izaicinājuma rezultāts, kā arī norādīt vēlamā rezultāta gatavības pakāpi (piemēram, iestrādne, izpēte, izstrādāts risinājuma prototips, gatavs risinājums)

Ir izveidots mārketinga plāns:

-definēti uzdevumi, kas jāveic, lai attīstītu efektīvu mārketingu uzņēmumā;

-definēti soļi, radīti piemēri, kā administrēt un uzturēt sociālos tīklus

9. Inovatīvas mārketinga stratēģijas izveide 40 + darbinieku piesaistei | SIA BALTMA

Apraksts par uzņēmumu

Pamatinformācija par uzņēmumu: baltma.lv. Šobrīd Valmierā ir darbaspēka iztrūkums un tas ietekmē arī SIA BALTMA darbību. Uzņēmumam nepieciešami motivēti darbinieki - CNC iekārtu



operatori, noliktavas un loģistikas personāls. Uzņēmums ir ieinteresēts piesaistīt cilvēkus vecumā 40+ un gatavi pārkvalificēties.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Uzņēmums ir atpazīstams Vidzemē kā pievilcīgs darba devējs, un spēj piesaistīt darbaspēku.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits)

- interese un motivācija strādāt pie uzdevuma;
- labas komunikācijas spējas;
- zināšanas mārketingā un biznesa vadībā.

Pieņemšanas kritēriji (kritēriji pēc kuriem Jūs izvērtēsiet vai uzdevums ir izpildīts atbilstoši prasībām)

Apkopoti pilnīgi dati un sagatavota atskaite.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādus resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Darba vieta birojā, konsultācijas ar uzņēmuma pārstāvjiem.

10. Baltijas valstu tirgus izpēte jaunam produktam | SIA VRV Trading

Apraksts par uzņēmumu

“VRV metāls” veic cirsti viltkā un perforētā metāla izstrādājumu pasūtīšanu un piegādi no Eiropas ražotājiem. Mūsu klienti pārsvarā ir uzņēmumi, kam nepieciešami metāla izstrādājumi ar īpaši specifiskām tehniskajām prasībām, nestandarta izmēru, jo mēs spējam piegādāt tieši to, kas ir nepieciešams.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Baltijas valstu tirgus izpēte. Galvenie jautājumi katrai valstij:

1. Apzināt potenciālos klientus.

1.1. Sadalot tos pēc noietu pa nozarēm:

1.1.1. Karjeri – smilts, grants, šķembas.

1.1.2. Atkritumu apsaimniekotāji - poligonos.

1.1.3. Šķeldas, kokapstrādes palieku pārstrādātāji.

1.1.4. Biomasas pārstrāde, zeme, komposts

1.2. Filtrējošos trumuļus iegādājas no ražotāja vai pērk lokāli?

2. Kas ir pašreizējie tirgus spēlētāji?

2.1. Oficiālie pārstāvji.

2.2. Metālapstrādātāji (izgatavo lokāli).

3. **Mārketinga stratēģija, katrai valstij , lai apgūtu šos tirgus.** (Google ads, Facebook, Instagram, aukstie zvani, izstādes, ceļš caur LIAA, Mašīnbūves asociācijas uzrunāšana?)

4. **Ja ir iespēja identificēt, kas ir lielākie patērētāji mūsu produktam** – veikt analīzi – klienta vērtības, + / - sadarbojoties ar esošo piegādātāju, nosacījumi, lai nomainītu piegādātāju.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits).



Studējošie programmā "Biznesa vides vadība" un IT.

Pieņemšanas kritēriji (kritēriji pēc kuriem Jūs izvērtēsiet vai uzdevums ir izpildīts atbilstoši prasībām):

Izpēte, elektroniskā versijā.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādu resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Vispārīga informācija par produktu - *drum screen* (latviski tas būtu **sijāšanas trumulis**), t.sk. produktu katalogi.

11. Dato balstīts uzņēmuma/produktu ilgspējas indeksa aprēķins | SIA Aloja Starkelsen (ENG)

Apraksts par uzņēmumu

In 2021 Latvian based company IRLMD Food Solutions acquired the majority stake in Aloja Starkelsen. IRLMD FS was founded by a group of investors from many nationalities, who collectively have more than three hundred years of experience at senior management level in the global food ingredients industry. The company is led by CEO and major shareholder Maurizio Decio, who has more than 30 years of experience in various senior roles (both managerial and scientific) in the food ingredients industry.

Izaicinājuma **sasniedzamais mērķis**

Datu apkopojums - aktualizācija:

- datu ticamības monitorings (individuāla saziņa ar partneriem);
- veikt LCA standartu priekšizpēti;
- līdzīgu uzņēmumu prakses izpēte Latvijā un Eiropā;
- piemērotāko ilgspējas standartu izvēle.

Prasības uzdevuma izpildītājam (norādīt ko Jūs sagaidiet no uzdevuma izpildītāja- izglītība, pieredze, cits).

Viens individuālais pētnieks vai pētnieku komanda. Vēlamās kompetences: angļu valodas zināšanas; spēj veikt datu analīzi; izpratne par ilgspējas jautājumiem.

Pieņemšanas kritēriji (kritēriji pēc kuriem Jūs izvērtēsiet vai uzdevums ir izpildīts atbilstoši prasībām):

Ticama, pārbaudīta datu bāze ar ilgspējas datiem. Uzņēmuma mērķiem piemērotākā EP&ISO standarta rekomendācija.

Resursi, kas tiks nodrošināti izpildītājam (kādu resursus uzņēmums var nodrošināt izpildītājam, lai tas sekmīgi varētu veikt darba izpildi)

Esošie dati.

Papildus komentāri:

Visa informācija jāiesniedz angļu valodā.