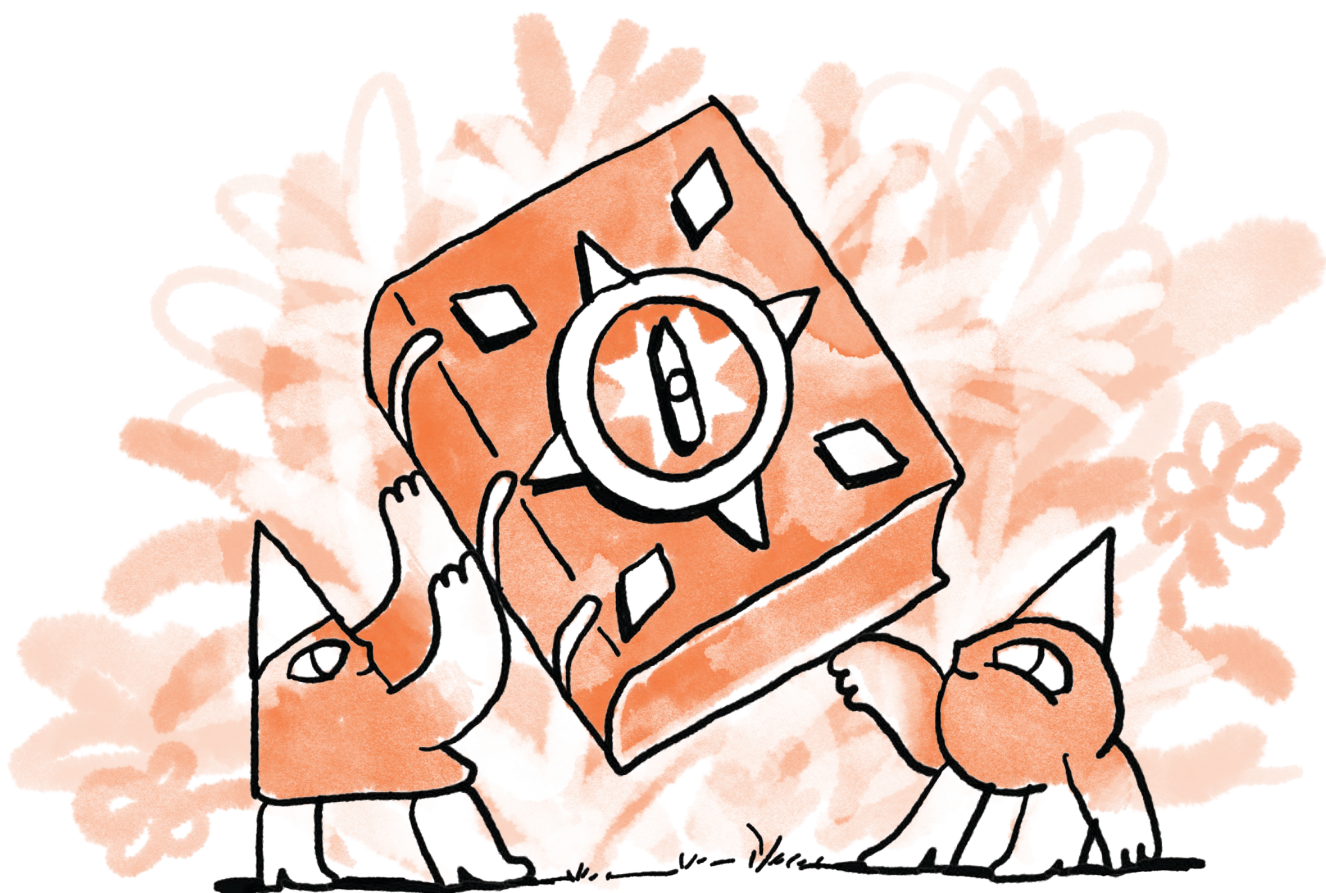




CREATIVEGPS DARBA GRĀMATA

CEĻĀ UZ SPĒCĪGĀKU KARJERU

Interreg



Co-funded by
the European Union

Central Baltic Programme

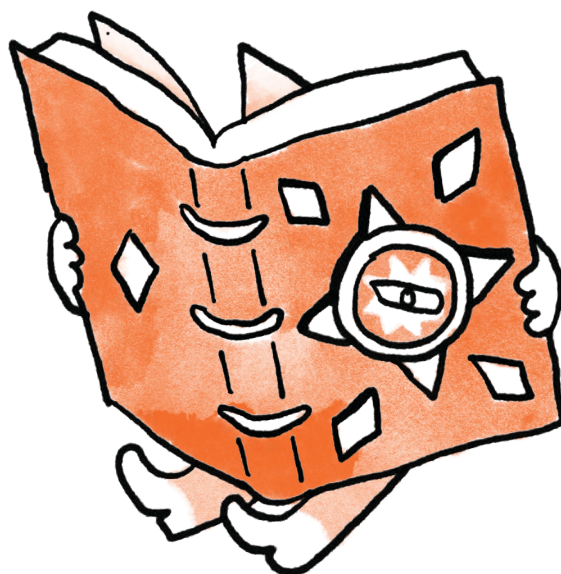
CreativeGPS

Northern
Dimension
Partnership
on Culture

TAKU
Trade Union for
Art and Culture
Professionals



Tallinn
Business
Incubator



SVEICINĀTI **CREATIVEGPS DARBA GRĀMATĀ!**

Vai jūs esat profesionālis, kas darbojas mākslas, kultūras vai radošajās nozarēs? Vai jūs meklējat veidus, kā apgūt galvenās prasmes un stiprināt savu karjeru? Šī darba grāmata ir domāta jums!

Esam identificējuši sešas galvenās tēmas, kas ir būtiskas jūsu karjeras stratēģiskai vadībai un attīstībai. Darba grāmatas sešās nodaļās tiek aplūkotas šādas jomas:

● EKSPERTA ZĪMOLA RADĪŠANA	4
● DARBA MEKLĒŠANAS PROCESA UZLABOŠANA	9
● UZŅĒMĒJDARBĪBA	16
● STRATĒGISKA SOCIĀLO MEDIJU IZMANTOŠANA	20
● TĪKLOŠANĀS	25
● SAVSTARPĒJĀ SADARBĪBA	30



**DRĪZUMĀ PIEEJAMA DARBA
GRĀMATAS ATJAUNINĀTĀ VERSIJA!**

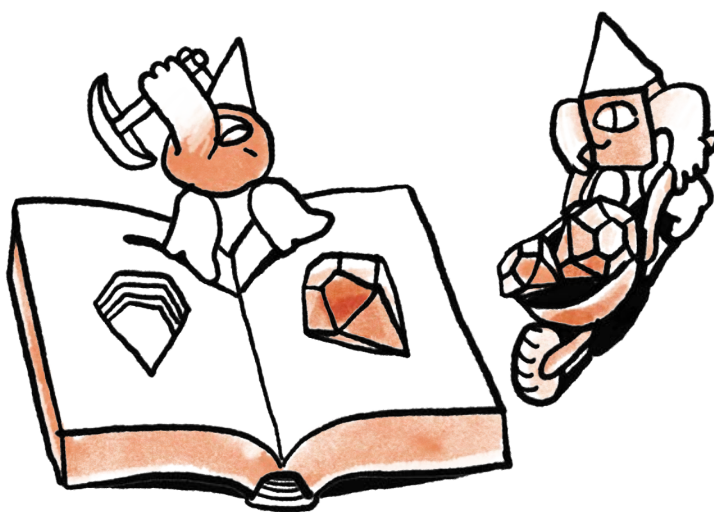
KĀ LIETOT ŠO DARBA GRĀMATU

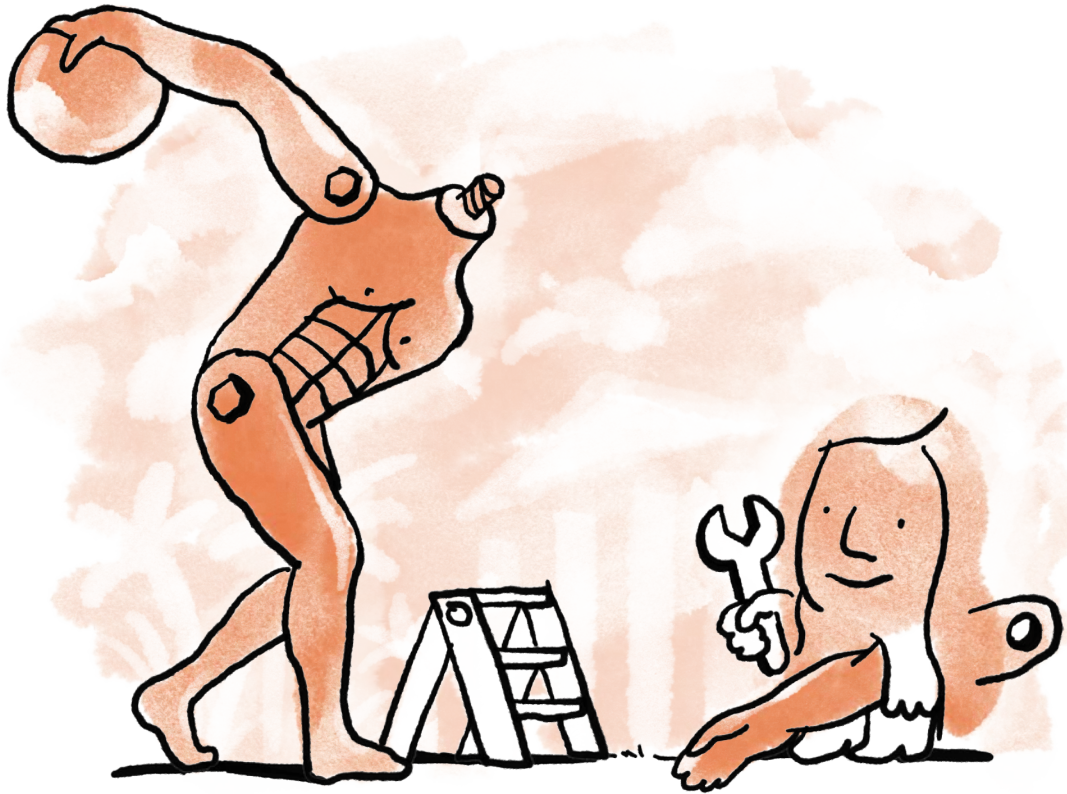
Darba grāmatu var izmantot gan kā drukātu darba materiālu, gan kā tiešsaistes resursu. Lai arī kā jūs to izmantotu, mēs iesakām izvēlēties laika periodu, piemēram, sešas nedēļas, un strādāt ar katru tēmu vienu nedēļu. Izpildiet vingrinājumus, skatieties ekspertu video un sekojiet līdzī papildu saitēm un resursiem.

Tāpat katrā tēmā ir iekļauta sadaļa “Jautājumi pārdomām un diskusijai”. Tos mēs iesakām apspriest ar kolēģi. Varbūt jūs varat apgūt darba grāmatu vienlaikus ar kādu citu un regulāri tikties, lai to pārrunātu? Mācīties kopā ir interesantāk, un savstarpēja atbildība veicina progresu!

Šī darba grāmata radīta Interreg Centrālā Baltijas jūras reģiona pārrobežu sadarbības programmas līdzfinansētajā projektā “CreativeGPS: Radošo profesionāļu orientēšanās darba tirgū: prasmju pilnveide un transnacionālā savstarpējā mācīšanās lielākai rīcībspējai” (“CreativeGPS: Creative Professionals Navigating the Job Market: Skill Building and Transnational Peer Learning for Added Agency”), kas tiek īstenots 2024.–2025. gadā. Darba grāmatu veidojuši projekta partneri: Ziemeļu dimensijas Kultūras partnerība Latvijā (*Northern Dimension Partnership on Culture in Latvia*), Tallinas biznesa inkubators (*Tallinn Business Incubator*) Igaunijā un Mākslas un kultūras profesionāļu arodbiedrība (*Trade Union for Art and Culture Professionals – TAKU*) Somijā. Komandās darbojās Krista Petajajarvi (*Krista Petäjäjärvi*) un Māra Skuja, Nele Plutus (*Nele Plutus*) un Tēle Tompsa (*Teele Tomps*), kā arī Vilja Bīstrema (*Vilja Byström*) un Nea Leo (*Nea Leo*). Darba grāmatas ilustrācijas veidojis Mārtiņš Zutis.

Mēs ceram, ka jums tā patiks!





EKSPERTA ZĪMOLA RADĪŠANA

**PARĀDIET SAVAS STIPRĀS PUSES UN IZCELIETIES!
IEMĀCIETIES IZVEIDOT PROFESIONĀLU PROFILU, KAS
VEICINA JŪSU KARJERU UN RADA IESPĒJAS.**

Prasmju izcelšana un to efektīva komunikācija norit vieglāk, ja zināt savas vērtības un mērķus. Neatkarīgi no tā, vai esat ārstata speciālists, uzņēmējs vai pašlaik meklējat darbu, padomājiet par savām zināšanām un to, ko varat piedāvāt.

Eksperta zīmols nav tikai redzamība sociālajos medijos, tā ir jūsu prasmju atpazīstamība. Zīmols pastāsta klientiem un potenciālajiem darba devējiem stāstu par to, kas jūs esat un kāpēc ar jums ir vērts sadarboties.

Iemācies prezentēt savas stiprās puses kodolīgā prezentācijas runā un zīmola sauklī. Tādējādi darba devējiem vai klientiem ir vieglāk redzēt to, kā jūs atbilstat viņu vajadzībām un varat sniegt ieguldījumu komandā. Konkurētspējīgās radošajās un kultūras nozarēs atpazīstams profils ir kā nepārtraukts darba pieteikums un vizītkarte vienlaikus.

KONTROLSARAKSTS

-  Esmu definējis savas unikālās kompetences jomas un strukturējis tās pa tēmām, kas atspoguļo manu profesionālo identitāti un vērtību, ko piedāvāju.
-  Esmu sācis sekot līdzi nozares tendencēm un aktīvi uzturēt kontaktus ārpus savas jomas.
-  Esmu identificējis savu potenciālo auditoriju un tīklus: darba devēji, klienti, projektu vadītāji un partneri.
-  Esmu izvirzījis profesionālus mērķus, norādot, kur vēlos būt pēc sešiem mēnešiem un diviem gadiem.
-  Esmu izveidojis taustāmus pierādījumus savai kompetencei, demonstrējot reālus sasniegumus (piemēram, portfolio vai gadījumu izpēti), kas apliecina manu uzticamību un profesionalitāti.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI

-  Vai jūsu zīmols atspoguļo to, kas jūs patiesībā esat? Ar ko jūs atšķiraties no citiem profesionāļiem?
-  Kādus darbus esat paveicis, lai potenciālajiem klientiem un darba devējiem parādītu savu zīmolu?
-  Vai jūsu mērķis ir pilna laika nodarbinātība, ārštata darbs, uzņēmējdarbība vai jaukts (piemēram, uzņēmējdarbība un ārštata darbs)? Izstrādāji trīs scenārijus, kas parāda, kā jūs varētu nodrošināt ilgtspējīgus ienākumus ar savu zināšanu zīmolu.



UZDEVUMS

SAGATAVOJIET PĀRDOŠANAS PREZENTĀCIJU, PARĀDOT SAVAS ZINĀŠANAS.



Jūsu **pārdošanas prezentācija** ir teksts, kurā ir skaidri un pārliecināti pateikts, ko jūs darāt, kādam mērķim, kādus rezultātus sasniedzat un kā jūs to darāt.

Dotā struktūra palīdz sagatavot ziņojumu, aizpildot tukšās daļas.

Es palīdzu [kam jūs palīdzat vai ko atbalstāt] _____

un sasniedzu [jūsu nodrošinātie rezultāti vai atrisinātā problēma] _____

bez [no kādām grūtībām vai izaicinājumiem jūs palīdzat saviem klientiem/
partneriem izvairīties vai pārvarēt] _____

izmantojot [kādu unikālu metodi vai pieeju] _____

Piemēri:



Grafikas dizainers

Es esmu [jūsu vārds]. Es palīdzu radošiem un augošiem uzņēmumiem sasniegt viņu zīmolu vīzijas – bez neapmierinātības par neatbilstīgu vizuālo materiālu vai blāviem tehniskajiem risinājumiem, bet gan ar izcilu dizainu un viegli lietojamiem rīkiem.



Kultūras projektu vadītājs

Es esmu [jūsu vārds]. Es palīdzu organizācijām rīkot uzņēmumu pasākumus, kas veicina piederības sajūtu un uzlādē kopienu – bez stresa, kas rodas no nesakārtotas plānošanas vai loģistikas problēmām, izmantojot radošu redzējumu un uzticamu producēšanas koordināciju.

SAITES UN NODERĪGI RESURSI



GaryVee YouTube kanāls



Garijs Vainerčuks (*Gary Vaynerchuk*) (@garyvee) ir sērijveida uzņēmējs un mārketinga eksperts, pazīstams ar tiešu saziņas stilu un progresīvu skatījumu nākotnē. Viņš ir izveidojis veiksmīgu karjeru personīgā zīmola un digitālā biznesa jomā.

www.youtube.com/channel/UCctXZhXmG-kf3tIIXgVZUlw



The Futur YouTube kanāls



The Futur (@thefutur) ir YouTube kanāls un mācību platforma, ko vada Kriss Do (*Chris Do*). Tā sniedz radošajiem cilvēkiem rīkus un ieskatus par zīmola veidošanu, dizainu un biznesa attīstību skaidrā un izglītojošā veidā.

www.youtube.com/@thefutur



Ričards van der Bloms (*Richard van der Blom*), LinkedIn



Ričards van der Bloms ir *LinkedIn* algoritmu eksperts un sociālās pārdošanas pamatlicējs. Viņš dalās ar praktiskiem padomiem par efektīvu tīklošanu un satura izveidi *LinkedIn*.

www.linkedin.com/in/richardvanderblom

IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Veidojiet kontaktus un izmantojiet atbalstu

Kāds ārējais atbalsts jums nepieciešams, lai palīdzētu veidot savu zīmolu? Nosakiet potenciālos vizuālos un tehniskos partnerus, ar kuriem sadarboties.



Parādiet un reklamējiet savu zīmolu

Apmeklējiet nozares pasākumus un izmantojiet digitālās platformas, piemēram, portfolio, video un ekspertu saturu, lai piesaistītu potenciālos darba devējus un partnerus.



Iegūstiet uzticamību

Radiet uzticamību ar cenām, ilgtspējīgām partnerībām un iesaisti. Izmantojiet iepriekšējo atsauksmju un panākumu pieredzi, lai izceltu savas stiprās puses.

“Eksperta zīmols nav par to, cik daudz jūs zināt. Tas ir par to, ko citi zina, ka jūs zināt.”

Emmi Harjuniemi,
Empātiska zīmola stratēģe



PAMĀCĪBA EKSPERTA ZĪMOLAM

Šajā video ir sniegta vienkārša, bet efektīva pamācība spēcīga eksperta zīmola izveidei. Eksperta zīmols nav par to, cik daudz jūs zināt. Tas ir par to, ko citi zina, ka jūs zināt. Nosakot savas stiprās puses, izvēloties konkrētas kompetences tēmas un pastāvīgi esot pieejamam klātienē, jūs veidojat klientu vai darba devēju izpratni un uzticēšanos. Redzamība nav iedomība, tā ir stratēģija. Tā ir atslēga jaunu iespēju radīšanai, vērtīgu sakaru veidošanai un izaugsmes paātrināšanai.

www.bit.ly/EXPERT-BRAND



DARBA MEKLĒŠANAS PROCESA UZLABOŠANA

**VAI ESAT GATAVS NĀKAMAJAM SOLIM SAVĀ
KARJERĀ? ATKLĀJIET, KĀ REDZAMĪBA, DAUDZPUŠĪBA
UN PAŠREKLĀMA ATVER DURVIS JAUNĀM IESPĒJĀM.**

Karjeras veidošanai nepieciešama pašapziņa, spēcīgi profesionālie kontakti un spēja pamanīt iespējas. Iesaistoties un esot proaktīvam, jūs varat noteikt sava ceļa virzienu un palielināt iespējas atrast aizraujošu darbu.

Savas profesionālās identitātes definēšana sākas ar īsto jautājumu uzdošanu. Kas jūs iedvesmo? Kāda darba vide ļauj jums attīstīties?

Šajā nodaļā ir sniegta informācija par rīkiem, kas nepieciešami, lai palīdzētu jums noteikt savas stiprās puses un sazināties ar kopienām, kas atbalstīs jūsu attīstību.

Karjeras attīstība ir nepārtraukts ceļojums, un nav pēdējā posma, kad esat pilnībā "gatavs". Neveiksmes un izaicinājumi nav tikai šķēršļi; tās ir izaugsmes iespējas, kas palīdz jums veidot jēgpilnu un uz vērtībām balstītu profesionālo vidi.

KONTROLSARAKSTS

-  Esmu pārskatījis un atjauninājis dokumentus, kas nepieciešami darba meklēšanā. Manā CV ir iekļauta visa atbilstošā darba pieredze, prakses un brīvprātīgā darba pienākumi ar skaidriem uzdevumiem, pienākumiem un informāciju par attīstītajām prasmēm.
-  Esmu pārdomājis, kas man profesionālajā vidē ir vissvarīgākais, un meklēju darba vietas, kas atbilst manām pamatvērtībām.
-  Es saprotu pašreizējās darba tirgus un nodarbinātības tendences kultūras un radošajās jomās un varu pierādīt, kā manas prasmes atbilst šīm prasībām.
-  Esmu izpētījis pieejamās mācību iespējas, piemēram, kursus, karjeras konsultācijas, mentoringa programmas, sesijas, kurās tiek sniegta atgriezeniskā saite, un tīklus, kas varētu man palīdzēt attīstīties.
-  Esmu izpētījis amatus un organizācijas, kas atbilst manai sapņu karjerai.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI

-  Atklājiet sevi no jauna. Vispārīgi pieņēmumi var ietekmēt to, kā mēs sevi redzam, bet, kad mēs ar zinātkāri izpētām savu ķermeņa, prāta un emociju sistēmu, mēs varam atrast savu īsto būtību.
-  Kas atbalsta jūsu izaugsmi? Atrodiet līdzīgu profesionāļu grupu vai profesionāļu kopienu. Uzticēšanās, izpratne un attīstība aug caur mijiedarbību kopīgās telpās, kopīgi darbojoties.
-  Kādas bailes, ja tādas ir, kavē jūs spert nākamo soli savā karjerā? Šķēršļu atpazīšana ir pirmais solis, lai veicinātu izturību un drosmīgi un ar skaidru vīziju virzītos uz priekšu.



UZDEVUMS

UZZĪMĒJIET SAVU NĀKOTNES KARJERAS CEĻU



1. solis: Nosakiet prioritātes

Izmantojot zemāk redzamo uzdevumu, pārdomājiet, kas jums karjerā ir vissvarīgākais. Apsveriet šādus darba raksturlielumus:

- Iespēja veikt aizraujošu darbu _____ ☐
- Interesanti uzdevumi _____ ☐
- Garantēts atalgojums _____ ☐
- Darba devēja vērtības atbilst manām vērtībām _____ ☐
- Labs atalgojums _____ ☐
- Iespējas profesionālai attīstībai darbā _____ ☐
- Elastība darba vietā (darba vieta, darba laiks, darba uzdevumi) _____ ☐
- Darba un ģimenes dzīves līdzsvars _____ ☐
- Starptautiskā sadarbība vai multidisciplinārs darbs _____ ☐



2. solis: Novērtējiet katru prioritāti

Katram raksturlielumam piešķiriet vērtējumu no 0 līdz 10, kur:

0

= Nav svarīgi

10

= Ļoti svarīgi



3. solis: Izveidojiet savu karjeras vēlmju kolāžu

- Izmantojiet vizuālos elementus (attēlus, vārdus vai simbolus), lai attēlotu savus karjeras mērķus.
- Apkopojiet galvenās darba prioritātes, pamatojoties uz jūsu vērtējumiem.
- Glabājiet šo vēlmju kolāžu viegli pieejamā vietā turpmākai izmantošanai.



4. solis: Pārskatiet un pielāgojiet

Atgriezieties pie savas vēlmju kolāžas turpmākajos mēnešos, lai izvērtētu savus mērķus un precizētu karjeras ceļu.



KO JŪSU ATBILDES VARĒTU NOZĪMĒT (BRĪVA INTERPRETĀCIJA)

- **Ja atbilstība (8–10) un vērtības (8–10) ir vissvarīgākās.**
Koncentrējieties uz vērtībās balstītu darbu, piemēram, misijai veltītām organizācijām, mākslinieciskiem projektiem vai sociāli nozīmīgām iniciatīvām. Arī uzņēmējdarbība vai savu projektu uzsākšana var sniegt autonomiju profesionālā virziena veidošanā.
- **Ja jūsu galvenās prioritātes ir interesanti uzdevumi (8–10) un attīstības iespējas (8–10).**
Meklējiet dinamisku darba vidi, kas veicina nepārtrauktu mācīšanos un izaugsmi. *Start-up* uzņēmumi, brīvmākslinieka darbs vai uzņēmumi, kas daudz iegulda darbinieku attīstībā, var būt laba izvēle.
- **Ja vissvarīgākie kritēriji ir finansiāla stabilitāte (8–10) un labs atalgojums (8–10).**
Dodiet priekšroku stabiliem amatiem ar augstu ienākumu potenciālu, piemēram, darbam valsts vai pašvaldību iestādēs, radošo industriju komerciālajās nozarēs vai brīvmākslinieka darbam ar plašu klientu loku.
- **Ja galvenās prioritātes ir elastība (8–10) un darba un darba un ģimenes dzīves līdzsvars (8–10).**
Kā prioritāti izvirziet darbus ar attālinātā darba iespējām, brīvmākslinieka darbu vai elastīgu darba grafiku. Izpētiet darba devēju politiku attiecībā uz ģimenēm un darba stundu/slodzes plānošanu.
- **Ja svarīga ir starptautiskā sadarbība un multidisciplinārs darbs (8–10).**
Meklējiet iespējas, kas ietver starpnozaru komandas darbu, kultūras apmaiņu un daudzveidīgu pieredzi. Apsveriet globālas organizācijas, attālināto darbu vai starptautiskus projektus.
- **Ja lielākā daļa vērtību ir zemas (0–4).**
Pārdomājiet, vai jūsu pašreizējais amats atbilst jūsu vēlmēm. Kāds darbs jūs patiesi motivētu un vairotu jūsu apmierinātību ar darbu? Varētu būtu vērts izpētīt jaunas radošās industrijas vai pavisam citus karjeras ceļus.

SAITES UN NODERĪGI RESURSI



Attīstiet savas nodarbinātības iemaņas



Līdz ar akadēmiskajām zināšanām un prasmēm ir arī citas būtiskas īpašības, kuras darba devēji meklē, lemjot par to, kuru pieņemt darbā. Skatiet informāciju par nodarbinātības prasmēm Oksfordas Universitātes Karjeras dienesta rokasgrāmatā (*Oxford University Careers Service's guide on employability skills*).

www.careers.ox.ac.uk/develop-your-employability-skills



Kā izstrādāt piecu gadu karjeras plānu



Ilgtermiņa karjeras plāns var palīdzēt samazināt ar karjeru saistīto stresu. Skatiet *Harvard Business Review* rakstu par karjeras plānošanu.

www.hbr.org/2023/09/how-to-develop-a-5-year-career-plan



IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Atcerieties, ka, ja nesaņemāt uzaicinājumu uz interviju, tas ne vienmēr atspoguļo jūsu pieteikuma kvalitāti. Jautājiet pēc atgriezeniskās saites un ievērojiet anonīmās rekrutēšanas pieaugumu, kas veicina vienlīdzību.



Tiešā rekrutēšana ir izplatīta kultūras un radošajās jomās. Esiet proaktīvs un sekojiet darba devējiem, izmantojiet LinkedIn un nozares pasākumus, lai izceltu savas zināšanas.



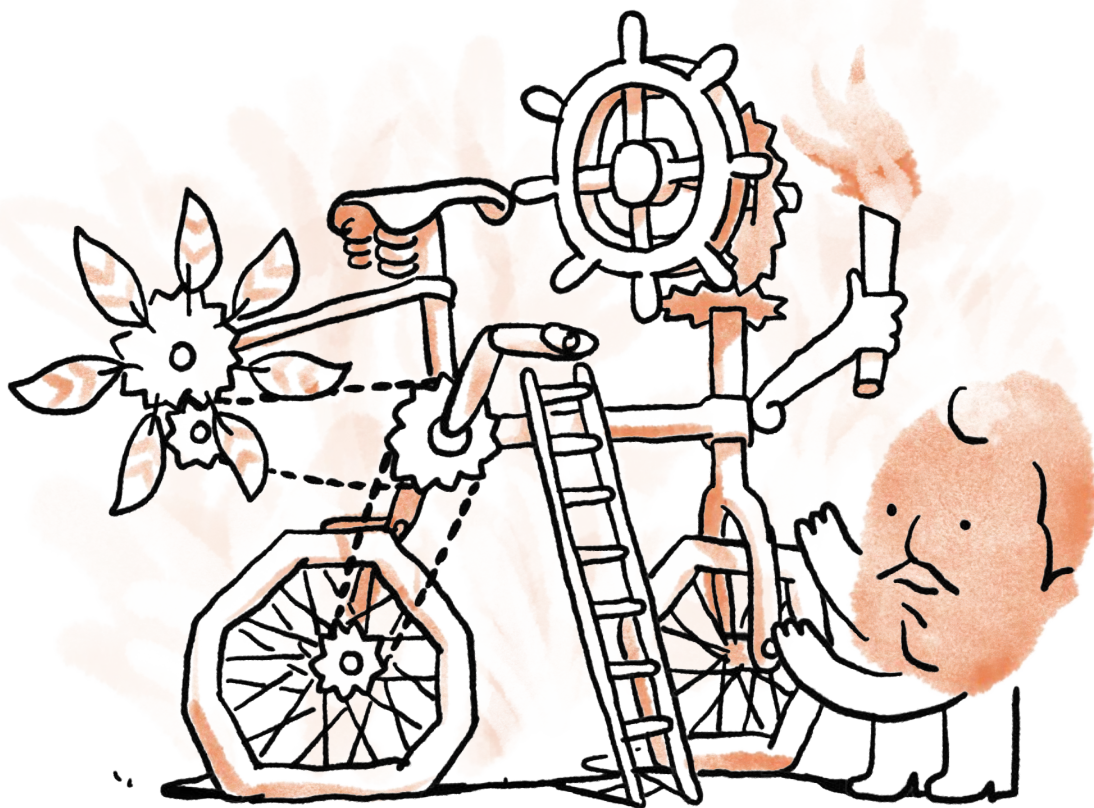
Attīstiet savu karjeru soli pa solim. Pat ja neatbilstat visām prasībām, varat iegūt vērtīgu pieredzi un sagatavot pārliecinošu pieteikumu, uzsverot savas stiprās puses.



“Lai izdzīvotu mainīgajā radošajā un kultūras darba jomā, mums jāatsakās no iespēju gaidīšanas un jāiemācās tās veidot pašiem. To panākam, apvienojot māksliniecisko redzējumu ar biznesa domāšanu, sadarbību un nepārtrauktu mācīšanos.”

Laura Kēnika,
Uz risinājumiem orientēta trenere
un radošā uzņēmēja





UZNĒMĒJDARBĪBA

**ATKLĀJIET, VAI UZNĒMĒJDARBĪBA JUMS IR
PIEMĒROTA, ANALIZĒJOT SAVAS IDEJAS, PRĀSMES
UN TO, KAS NEPIECIEŠAMS UZNĒMUMA VADĪŠANAI.**

Ja vēlaties būt neatkarīgs un pārvaldīt savu laiku, uzņēmējdarbība varētu būt jums piemērota. Uzņēmējdarbība piedāvā unikālu iespēju tiem, kas meklē brīvu pārvaldību un kontroli pār savu laiku, veicina radošo brīvību un nodrošina tiešu saikni starp ieguldīto darbu un ienākumiem. Tā ir kā nepārtrauktas mācīšanās, izturības stiprināšanas un prasmju attīstīšanas ceļš dažādās jomās.

Neregulāri ienākumi nozīmē, ka ir jāmeklē savi klienti un jāuzņemas visa atbildība. Lai gan algots darbs bieži vien ir drošāks, uzņēmējdarbība sniedz unikālu iespēju pašam veidot savu panākumu ceļu.

KONTROLSARAKSTS



Vai tam, ko piedāvājat, ir pieprasījums?

Vai jūsu ideja risina kādu cilvēkiem svarīgu problēmu? Vai tas ir kas tāds, par ko cilvēki patiešām būtu gatavi maksāt?



Vai jūsu ideja vai prasme ir labāka nekā konkurentiem?

Vai tas, ko darāt, ir kas unikāls? Iespējams, ir arī citi, kas dara ko līdzīgu. Tātad, kas padara jūsu piedāvājumu īpašu? Jums ir jāizceļas – kas ir jūsu unikālā pārdošanas priekšrocība?



Vai jums vai jūsu komandai ir nepieciešamās kompetences?

Vai jums (vai jūsu draugiem) ir prasmes, lai to īstenotu? Tas nekas, ja nezināt visu, bet ir godīgi jāatzīst, kas jums padodas un kas vēl jāapgūst.



Vai ir pietiekami daudz cilvēku, kas būtu gatavi maksāt par šo produktu vai pakalpojumu?

Vai cilvēki ir gatavi maksāt cenu, kas ļauj segt jūsu izdevumus un gūt ienākumus? Izpētiet, cik citi prasa par līdzīgiem pakalpojumiem, un mēģiniet izveidot reālu budžetu.



Vai jūsu produkts vai pakalpojums ir ar izaugsmes potenciālu?

Ja visi pēkšņi vēlētos jūsu produktu, vai jūs spētu palielināt ražošanu? Vai cilvēki to vēlēties arī pēc gada vai pieciem gadiem? Vai jūs varat pārdot vairāk sava produkta vai pakalpojuma, bez nepieciešamības algot lielu skaitu jaunu darbinieku?



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI



Vai jūs vērtējat finansiālo stabilitāti augstāk par radošo brīvību?



Vai jums ir prasmes, ko varētu piedāvāt kā ārštata pakalpojumu?



Kas jūsu biznesa idejā pašlaik trūkst, skatoties uz kontrolsarakstā minētajām piecām lietām, ko ņemt vērā?

SAITES UN NODERĪGI RESURSI



Radošo un kultūras industriju (RKI) mācību moduļu metožu kopums



Iepazīstieties ar video materiāliem un iegūstiet vērtīgus padomus par uzņēmējdarbību radošajā nozarē. Šī platforma piedāvā visaptverošu atbalstu, lai palīdzētu jums uzsākt savu uzņēmējdarbības ceļu.

www.ccitoolbox.com



Gadījumu
izpētes
grāmata



Aprites ekonomikas ieviešana praksē



Uzziniet, kāpēc ilgtspēja un aprites ekonomika ir svarīgas. Noskaidrojiet, kā padarīt savu produktu vai pakalpojumu ilgtspējīgāku. Aplūkojiet piemērus, kā citi uzņēmumi izmanto aprites ekonomikas principus.

inkubaator.tallinn.ee/en/circulareconomy

IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Pajautājiēt saviem potenciālajiem klientiem, vai jūsu produkts vai pakalpojumi varētu viņus interesēt.



Izpētiet savus konkurentus, lai saprastu viņu piedāvājumu un savu produktu vai pakalpojumu cenas.



Izvirziet mērķus un izstrādājiēt plānus nākamajiem soļiem, tostarp tam, kā jūs noteiksiet savu progresu



UZDEVUMS

VEICIET UZŅĒMĒJSPĒJU PAŠNOVĒRTĒJUMA TESTU!

[Skatīt pielikumu](#)



***“Veiksmīgu uzņēmēju virza degsme,
viņš koncentrējas uz vērtības radīšanu saviem
klientiem un vienmēr skaidri pārzina uzņēmuma
finansiālo stāvokli.”***

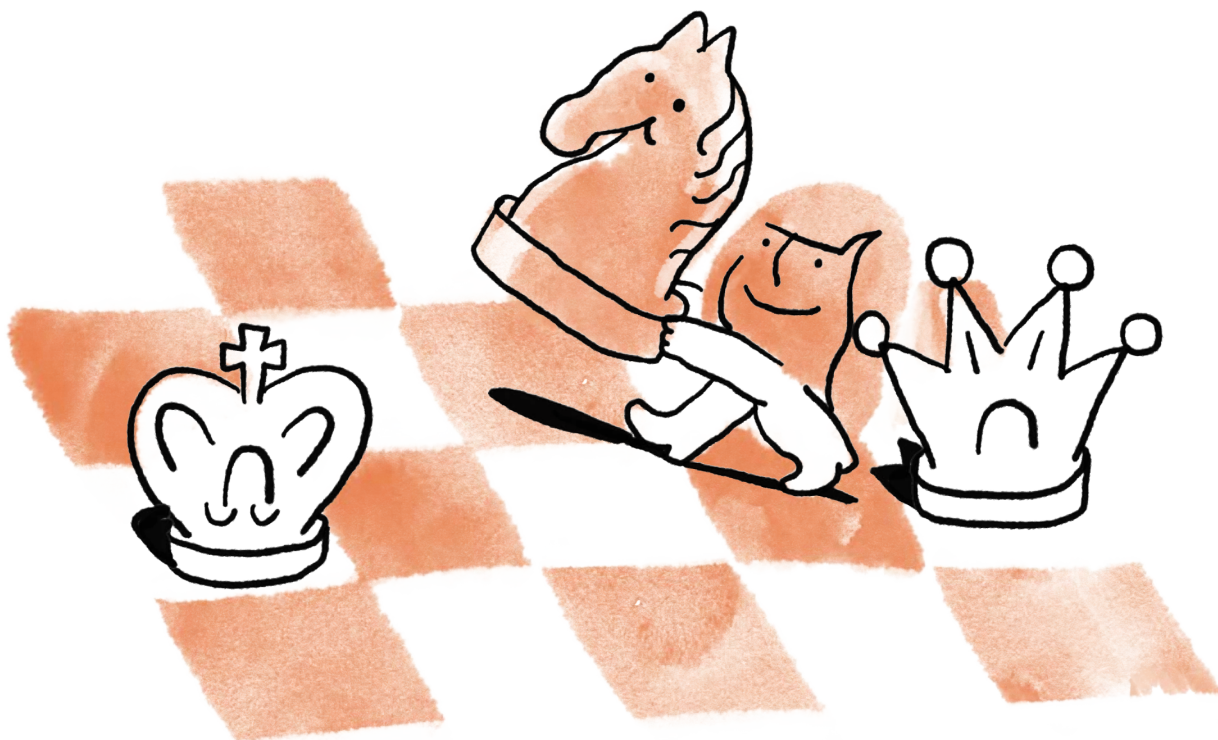
Kari Maripū,
Uzņēmējs un Brightspark dibinātājs



KĀ VEIKT VIENKĀRŠU UZŅĒMUMA BUDŽETA PLĀNOŠANU

Šis video palīdzēs jums saprast, kā izstrādāt budžetu savam uzņēmumam. Jūs iemācīsieties atšķirt dažādus izmaksu un ieņēmumu veidus. Kari arī parādīs, kā aprēķināt cenu savam produktam vai pakalpojumam.

www.bit.ly/BUDGET-GPS



STRATĒGISKA SOCIĀLO MEDIJU IZMANTOŠANA

**UZZINIET, KĀ VARAT IZMANTOT SOCIĀLOS TĪKLUS,
LAI POPULARIZĒTU SAVUS RADOŠOS PROJEKTUS!**

Mūsdienu digitālajā vidē stratēģiska klātbūtne sociālajos medijos radošajiem profesionāļiem vairs nav izvēle, bet gan nepieciešamība.

Personīgā zīmola izveide sociālajos medijos ir viens no spēcīgākajiem veidiem, kā atšķirties no konkurentiem. Efektīvi izmantojot šīs platformas, jūs varat veidot uzticēšanos, nostiprināt savu autoritāti un veidot nozīmīgu komunikāciju ar savu auditoriju.

Sociālo mediju spēks slēpjas to cilvēciskajā elementā. Kad cilvēki redz personu, kas ir aiz uzņēmuma, viņi dabiski ir vairāk ieinteresēti iesaistīties un kļūt par klientiem.

Caur sociālajiem medijiem jūs iegūstat piekļuvi plašākai auditorijai, kas ļauj jums parādīt savu radošo darbu, dalīties savā pieredzē un veidot kopienas ap savu zīmolu.

Veiksmīgus radošos cilvēkus izceļ ne tikai viņu talants, bet arī spēja stratēģiski izmantot sociālos medijos kā instrumentu izaugsmei, redzamībai un jēgpilnai komunikācijai ar mērķauditoriju.

KONTROLSARAKSTS



Es stratēgiski plānoju un publicēju saturu, kas atbilst mana zīmola vērtībām, parāda manu uzņēmumu un veido manu personīgo zīmolu.



Es patiesi sadarbojos ar savu auditoriju caur jēgpilnām sarunām un atbildēm.



Es veidoju skaidrus aicinājumus uz darbību, kas novirza sekotājus uz maniem pakalpojumiem vai produktiem.



Es analizēju savus rādītājus, lai saprastu, kāds saturs rezonē ar manu auditoriju un vai es sasniedzu savus mērķus.



Es uzturu vienotu vizuālo stilu, kas atspoguļo manu radošo identitāti.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI



Kādas bailes vai spriedze attur jūs no sevis reklamēšanas sociālajos medijos?



Kāds ir galvenais vēstījums un unikālā perspektīva, ko vēlaties nodot savai auditorijai?



Kā jūs varat izveidot veselīgas robežas starp satura izveidi un savu pamatdarbu?



UZDEVUMS

IZVEIDOJIET SAVU "SALVETES STRATĒGIJAS PLĀNU" (NAPKIN STRATEGY PLAN)



Piecās minūtēs uzskicējiet savai sociālo mediju stratēģiju uz salvetes vai neliela papīra gabaliņa.

Kuru grupu jūs mēģināt sasniegt? (Esiet konkrēts)

Kāds ir jūsu galvenais mērķis? (Izvēlieties vienu)

Kas jūs padara unikālu? (Jūsu superspēja)

Cik bieži jūs parādīsieties? (Esiet reālistisks)

Turiet to redzamu savā darbvietā kā ātru atgādinājumu tam, kas ir galvenais, uz ko ir vērsta jūsu uzmanība.

SAITES UN NODERĪGI RESURSI



Kā piešķirt personību savam saturam sociālajos medijos



Bloga raksts piedāvā 12 idejas, kā radīt saistošu saturu.

www.notescheduled.com/blog/12-ways-to-add-personality-to-your-social-media-content



Kā izmantot *LinkedIn* saviem kontaktu veidošanas mērķiem?



Šī rokasgrāmata palīdzēs jums optimizēt savu *LinkedIn* profilu, veidot saturu, uzrunāt cilvēkus un iegūt klientus.

drive.google.com/file/d/1enfVahxTyxIVqcqPj0BruMjk15KoughV



IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Nosakiet savu unikālo vērtības piedāvājumu: kas padara jūsu radošo darbu unikālu un ļauj tam izcelties citu vidū?



Izvēlieties savu galveno platformu, balstoties uz savām stiprajām pusēm (rakstīšana, video, fotogrāfija) un vietu, kur uzturas jūsu auditorija.



Plānojiet savu saturu, sekojiet līdzi veikspējas rādītājiem un izmantojiet sociālo mediju kontrolesarakstu, lai pilnveidotu savu stratēģiju.

“Ja tevis nav sociālajos medijos, tevis nav vispār. Tā ir jaunā realitāte, kurā veidot savu radošo biznesu. Pat ja pašreklāma šķiet neērta, pastāv autentiski veidi, kā tiešsaistē parādīt savas prasmes.”

Ilze Švarcbaha,
Uzņēmuma *Not Scheduled*
dibinātāja un izpilddirektore



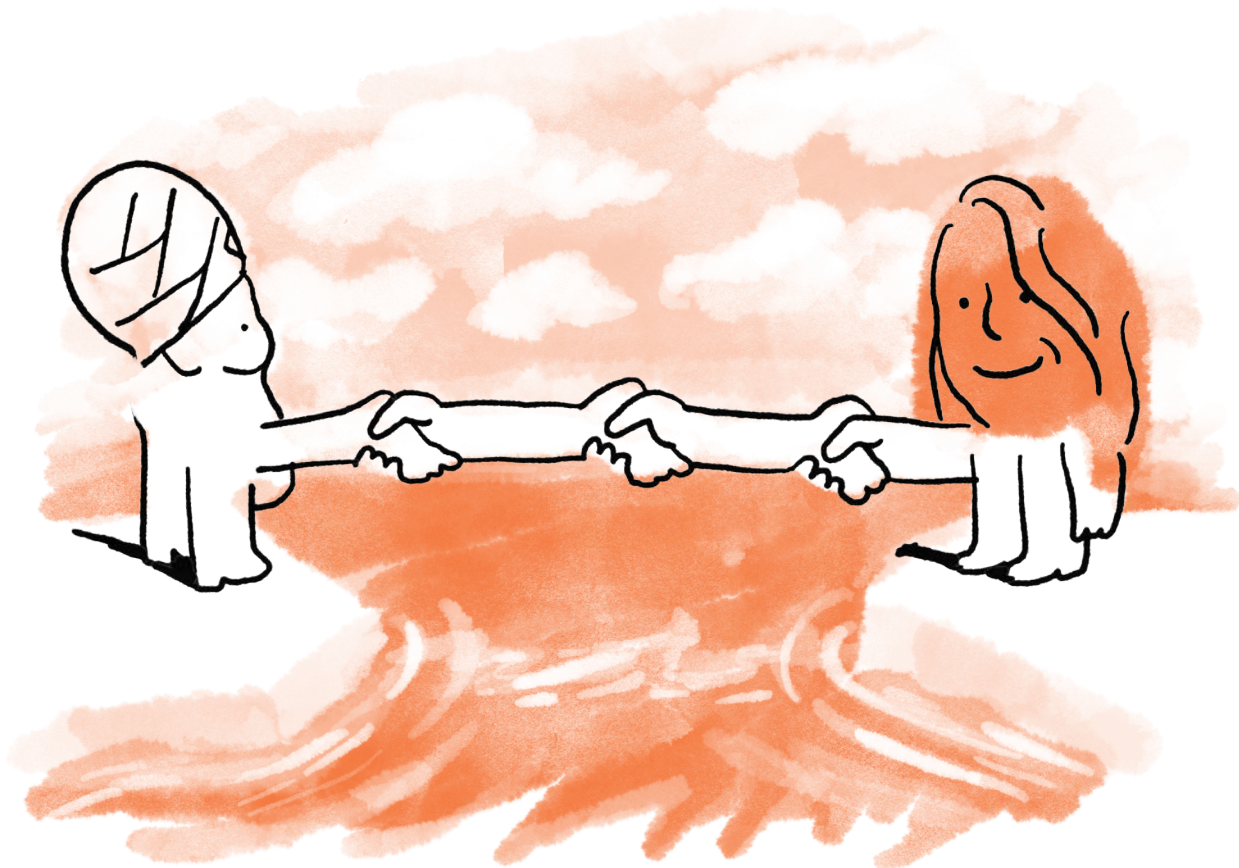
KĀ RADOŠIE CILVĒKI VAR STRATĒĢISKI IZMANTOT SOCIĀLOS MEDIJUS?

Šis video parāda, kā radošie profesionāļi var maksimāli izmantot sociālos medijos. Galvenie aspekti, kas jāņem vērā, ir vienkārši:

- Jūs varat gūt panākumus jebkurā platformā.
- Būt pašam ir labākais veids, kā popularizēt savu darbu.
- Cilvēki dod priekšroku sekot reāliem cilvēkiem, nevis zīmoliem.

Būtiskākie secinājumi: uztveriet sociālos medijos kā daļu sava darba, mijiedarbojies ar citiem, lai saņemtu atbildes, un veidojiet stratēģiju, kas atbilst jūsu laika iespējām un resursiem.

www.bit.ly/SOME-CREATIVES



TĪKLOŠANĀS

KĀPĒC TĪKLOŠANĀS IR BŪTISKA KARJERAS IZAUGSMEI? IZPĒTIET PRAKTISKAS STRATĒGIJAS EFEKTĪVĀKAM TĪKLOŠANĀS PROCESAM!

Tīklošanās pavisam noteikti var palīdzēt atklāt neizmantotas iespējas un veicināt vispārēju karjeras izaugsmi. Tā ļauj izveidot profesionālu kopienu, gūt iedvesmu un atklāt nākotnes sadarbības iespējas. Tā ir nenovērtējams instruments darba meklēšanas procesā. Tīklošanās rada iespējas un atver durvis, par kurām citādi nekad neuzzinātu.

Tīklošanās nav tikai kontaktu iegūšana, bet gan patiesu attiecību veidošana un to potenciāla izpēte. Lai veiksmīgi tīklotos, indivīdam ir jābūt pieejamam, patiesam un atvērtam jaunām idejām. Tīklošanās ietver uzticības veidošanu un abpusēji izdevīgu attiecību veidošanu.

Lai gan tā sākotnēji var šķist biedējoša, ikviens var atklāt savu pieeju. Vienkāršs "Sveiki!" var būt sākums daudziem vērtīgiem kontaktiem. Jums nav jābūt tipiskam ekstravertam; visefektīvākie tīklotāji bieži vien ir tie, kuri izrāda patiesu interesi par citiem un ir lieliski klausītāji.

KONTROLSARAKSTS



Es esmu identificējis tos kontaktus, kas man ir nepieciešami.



Es esmu analizējis savu esošo kontaktu tīklu un identificējis potenciāli perspektīvus sakarus.



Es esmu noskaidrojis labākās vietas un pasākumus, kuros veidot kontaktus.



Esmu pārdomājis, ar kāda tipa cilvēkiem vēlos veidot kontaktus, un sagatavojis jautājumus vai tēmas, par kurām vēlētos diskutēt.



Esmu gatavs prezentēt sevi un savas prasmes.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI



Kādas attiecības jums jāveido, lai sasniegtu savus profesionālos mērķus?



Kādi, jūsuprāt, ir lielākie izaicinājumi, kas saistīti ar tīklošanos? Kā jūs varētu pārvarēt šos izaicinājumus?



Mēģiniet atcerēties divas dažādas reālas tīklošanās situācijas – vienu, kurā jutāties veiksmīgs, un otru, kurā tieši pretēji – neveiksmīgs. Kas notika, un ko jūs varat mācīties no šīs pieredzes?



UZDEVUMS



1. daļa: Iepazīstināšana ar sevi

Uzrakstiet īsu sevis aprakstu, kas aptver vissvarīgākās lietas, ko vēlaties, lai kāds, kurš vēl jūs nepazīst, uzzinātu. Iedomājieties, ka jums ir tikai daži mirkli, lai iepazīstinātu ar sevi – ko jūs teiktu? Padomājiet par to, kas padara jūs par to, kas jūs esat! Kādas ir jūsu prasmes? Kāda ir jūsu pieredze? Kādas ir jūsu intereses?



2. daļa: Sarunas uzsākšana

Dažkārt visgrūtāk ir vienkārši pateikt: "Sveiki!" Padomājiet par pieciem dažādiem veidiem, kā varētu uzsākt sarunu ar kādu, ko nepazīstat. Tie var būt jautājumi, komentāri par vietu, kur atrodaties, vai pavisam kas cits. Mērķis ir iepriekš sagatavot dažas idejas, lai justos droši, uzsākot sarunu.

SAITES UN NODERĪGI RESURSI



Kā tīkloties



Apgūstiet praktiskus paņēmienus vērtīgu personisku un profesionālu sakaru veidošanai.

www.wikihow.com/Network



Meetup: Satiecieties ar līdzīgi domājošiem cilvēkiem klātienē



Meetup ir platforma, kurā iespējams atrast līdzīgi domājošus cilvēkus sadarbībai, iedvesmai un atbalstam. Apskatiet un uzziniet, kādi radoši profesionāļi sastopami jums tuvumā!

www.meetup.com



IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Atrodiet visus pasākumus, kuros jūs varētu piedalīties.



Uzstādiet reālus tīklošanās mērķus un definējiet, ko cerat sasniegt.



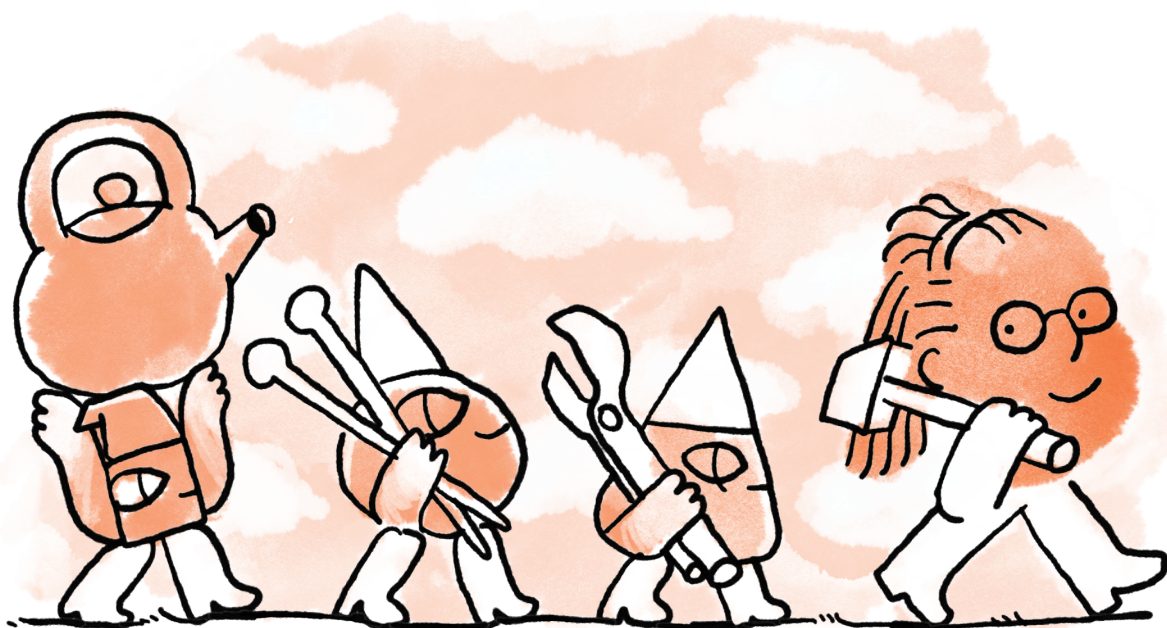
Pārlūkojiet esošos kontaktus un nosakiet, ar kuriem būtu vērts atjaunot sakarus, un sazinieties!



“Tīklošanās nav tikai prasme – tā ir kā vārti uz jaunām iespējām un atziņām, kuras mēs paši neatklātu.”

Laura Lindsberga,
Mārketinga un tīklošanās profesionāle





SAVSTARPĒJĀ SADARBĪBA

**DOMĀJOT PLAŠĀK PAR TRADICIONĀLAJĀM
PROFESIONĀLAJĀM NORMĀM, ATKLĀJIET
JAUNAS IESPĒJAS, SADARBOJOTIES AR CITU
JOMU EKSPERTIEM.**

Profesionālās iespējas mākslas, kultūras un radošajās nozarēs attīstās laika gaitā. Darba iespējas ir cieši saistītas ar mūsu vidi un to, cik lielā mērā mūsu prasmes var radīt vērtību citiem. Mums ir jāapzinās, kā pasaule mainās, un jāapsver jaunas iespējas, kas varētu drīzumā parādīties.

Šajā nodaļā aicinām jūs koncentrēties uz jaunām nākotnes iespējām. Kā jūsu darbs varētu veicināt ilgtspējas pārveidi un kā starpnozaru sadarbības izveide ar citu jomu profesionāļiem var radīt pārmaiņas.

Sarežģītu sabiedrības problēmu risināšana un tiekšanās uz ilgtspēju pieprasa rīcību visās disciplīnās un prasmi mērķtiecīgi sadarboties. Praksē tas nozīmē izpētīt starpnozaru partnerības un spert soļus jaunu sadarbības formu virzienā.

KONTROLSARAKSTS

-  Esmu noteicis galvenās tēmas, tematus un plašākus jautājumus, kuru risināšanā vēlos iesaistīties, pielietojot savas profesionālās prasmes. Kādas ir pārmaiņas, pie kurām vēlos strādāt?
-  Esmu ņēmis vērā citas personas, uzņēmumus un organizācijas, kurām ir līdzīgi mērķi kā man.
-  Esmu noteicis savas galvenās prasmes un kompetences. Kas man visvairāk padodas?
-  Esmu domājis par jaunām, ar darbu saistītām jomām, kur manas prasmes varētu būt noderīgas.
-  Esmu aktīvi veidojis sakarus, skaidri komunicējot par savu ieguldījumu un norādot, ka esmu pieejams potenciālai sadarbībai.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI

-  Kurus profesionāļus jūs apbrīnojat? Vai varētu nosaukt dažas personības, kuras jūs cienāt vai kādus projektus, kas uz jums ir atstājuši nozīmīgu iespaidu? Ko tie simbolizē un kāpēc tie jums ir nozīmīgi?
-  Kādi šķēršļi vai normas veido jūsu profesijas tradīcijas, un no kurienes tie nāk? Kā jūs varētu mainīt vai paplašināt to ietekmi?
-  Iedomājieties neredzētus savstarpējās sadarbības formātus. Kādās jomās jūs varat iedomāties sevi darbojoties pēc 20 gadiem? Izpētiet savas iztēles robežas un meklējiet to, kas jūs patiesi iedvesmo!



UZDEVUMS

NOSAKIET SAVUS PANĀKUMUS!



Veltiet 15 minūtes, lai uzzīmētu savu ideālo karjeras nākotni. Atgriezieties pie šī vingrinājuma regulāri, lai atjauninātu vēlamo virzienu.

Ko jums nozīmē panākumi attiecībā uz turpmāko karjeru? Kā jūs tos raksturotu?

Kādi ir trīs praktiskie karjeras mērķi, kas parādītu, ka esat guvis panākumus?

Kādi ir trīs praktiski soļi, ko varat spert, lai sasniegtu vēlamos karjeras mērķus?

SAITES UN NODERĪGI RESURSI



Rīku kopums dažādu jomu inovācijām



Rīku kopums atbalsta jaunu sadarbību veidošanu starp radošajiem un citu jomu profesionāļiem:

ndpculture.org/wp-content/uploads/2023/11/Cross-Innovation-Toolbox.pdf



Mākslinieku apmācība inovācijām Kompetences jauniem kontekstiem



Publikācija ietver labu izklāstu par to, kā izprast prasmes, attieksmi un zināšanas, kas nepieciešamas, lai orientētos starpdisciplināros kontekstos.

www.researchgate.net/publication/305755554



IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Meklējiet iedvesmu starpnozaru partnerībās. Meklējiet labāko praksi un situāciju analīzi – uzziniet vairāk par šo tēmu!



Nosakiet skaidrus īstermiņa mērķus, lai palielinātu savstarpējās sadarbības spējas. Kādas prasmes jums jāapgūst? Kuros tīklos jums ir jāiesaistās? Ar ko pirmo jums sazināties?



Paplašiniet savu profesionālo loku un aktīvi veidojiet starpnozaru partnerības – dariet sevi pamanāmu! Runājiet ar cilvēkiem par to, kas jūs iedvesmo un ko jūs varat piedāvāt.

“Nav ierobežojumu tam, kā mākslinieki un radošas personības var dot ieguldījumu un radīt vērtību. Taču praksē mums ir jāraugās ārpus profesionālajām robežām, no jauna jādefinē savas lomas un jāiemācās sadarboties dažādu nozaru ietvaros.”

Krista Petajajarvi,
Radošo inovāciju eksperte



IEVADS RADOŠĀS DAŽĀDU JOMU INOVĀCIJĀS

Šajā video mēs diskutējam par radošo dažādu jomu inovāciju jēdzienu kā pieeju radošo un citu sabiedrības sektoru sadarbības palielināšanai. Video ir atspoguļots iedvesmojošs pētījums, kas apvieno mākslu un tehnoloģijas, kā arī izceļ veiksmes faktorus un apsvērumus ilgtspējīgai sadarbībai.

www.bit.ly/CROSS-IN



PATEICĪBAS

Mēs vēlamies pateikties visiem 15 *CreativeGPS* ekspertiem, kuri piedalījās projekta apmācību programmās un šīs darba grāmatas tapšanā: Ritai Aitokallio (*Riitta Aittokallio*), Marko Alam (*Marko Ala*), Elsai Ervasti (*Elsa Ervasti*), Katrīnai Haikalai (*Katriina Haikala*), Emmi Harjuniemi (*Emmi Harjuniemi*), Annai Jusilainenai (*Anna Jussilainen*), Beritai Kašanai (*Berit Kaschan*), Laurai Kēnikai (*Laura Köönikkä*), Laurai Lindsbergai (*Laura Lindsberg*), Kari Maripū (*Kari Maripuu*), Tīnai Sārei-Vēlmā (*Tiina Saar-Veelmaa*), Jenni Sainio (*Jenni Sainio*), Ilzei Švarcbahai, Sirlei Trūtsai (*Sirle Truuts*) un Kristinai Virsei.

Tāpat sirsnīgs paldies visiem 66 *CreativeGPS* apmācību programmas dalībniekiem no Latvijas, Igaunijas un Somijas, kuri piedalījās apmācību programmās 2024. gadā. Jūsu iesaiste un atsauksmes padarīja šo darba grāmatu iespējamu!

**Northern
Dimension
Partnership
on Culture**

TAKU
Trade Union for
Art and Culture
Professionals



**Tallinn
Business
Incubator**

CreativeGPS projekta kopējais budžets ir 212 644 EUR, no kuriem 80 % jeb 170 115 EUR līdzfinansēja Interreg Centrālā Baltijas jūras reģiona pārrobežu sadarbības programma. Atlikušos 20 % līdzfinansēja projekta partneri.

Interreg

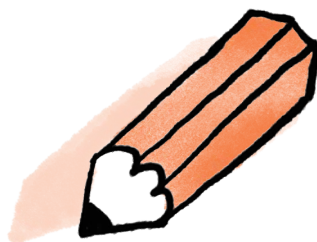
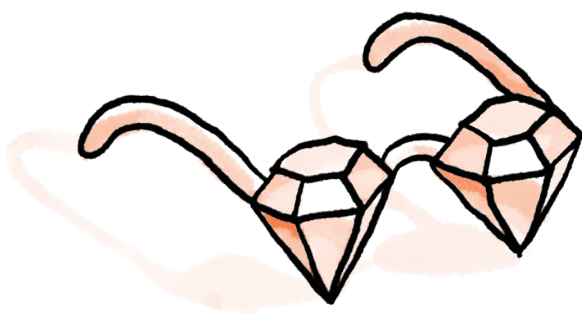


Co-funded by
the European Union

Central Baltic Programme

www.centralbaltic.eu/project/creativegps

CreativeGPS



APPENDIX

ENTREPRENEURIAL SELF-ASSESSMENT TEST

Complete the following test, answering honestly, quickly, and using the scoring table below:

5 – always, 4 – often, 3 – sometimes, 2 – rarely, 1 – never.

NB! It is advisable to avoid average scores where possible (e.g., 3), as this could lead to an uninformative test result.

Question	1	2	3	4	5
1. I like to do things alone and do not need motivation from others					
2. When I have decided to do something, nothing stops me					
3. I am not afraid to take risks associated with creating and managing a business					
4. I plan my time and resources well and achieve results					
5. I objectively assess my time and abilities before starting work					
6. I act according to my capabilities					
7. I keep trying regardless of challenges and failures					
8. It is important for me to anticipate risks in order to avoid them					
9. I make personal sacrifices to complete work on time and keep promises I have made					
10. Regardless of feedback from others, I always strive to improve and develop myself					
11. Before starting, I collect as much information as possible and check that it is accurate					
12. I set short- and long-term goals in both my personal and professional life					
13. I plan carefully to achieve my business/work goals					

APPENDIX

	Question	1	2	3	4	5
14.	I fit in with others and like to achieve goals as a team					
15.	I am independently decisive but accept suggestions from others					
16.	Before starting work/projects, I prefer to collect as much information as possible					
17.	I set goals based on my resources and skills					
18.	I am a good communicator and can convince others					
19.	I regularly evaluate the results of my work and look for ways to improve them					
20.	I am happy with my work. I believe I will continue to develop and become even better over time					

ANALYSIS OF THE RESULTS

Add up the results according to the table below:

Question	+	Question	=	Entrepreneurial Nature	Your Score
Question 1	+	Question 6	=	Opportunity seeker	
Question 2	+	Question 7	=	Determined	
Question 3	+	Question 8	=	Risk taking	
Question 4	+	Question 10	=	Quality-oriented	
Question 5	+	Question 9	=	Committed to work	

APPENDIX

Question	+	Question	=	Entrepreneurial Nature	Your Score
Question 11	+	Question 16	=	Information seeker	
Question 12	+	Question 17	=	Goal setter	
Question 13	+	Question 19	=	Skills planner	
Question 14	+	Question 18	=	Persuasive networker	
Question 15	+	Question 20	=	Self-confident	

Rate your scores according to the questions. For example, if you answered 5 (always) to questions one and six, then you have strong opportunity-seeking qualities. But if you answered 1 or 2 to questions 14 and 18, for example, then your weaknesses are persuasion and networking, and you should develop these skills.

Add up the answers to all questions from top to bottom. For example, if question one and question six were both 5, then the score for this row is 10.

TOTAL = _____

Interpretation of the test result:

Result	Meaning
<50	Your entrepreneurial skills are currently lacking. Focus on activities that prepare you to become an entrepreneur and develop your skills (e.g., training, books, involving a mentor, etc.)
50-80	Average result. You have gaps that could be filled. You could develop your knowledge and improve your skills (e.g., by taking certain courses).
>80	Well done! You are entrepreneurial and have an entrepreneurial spirit — continue to nurture it!