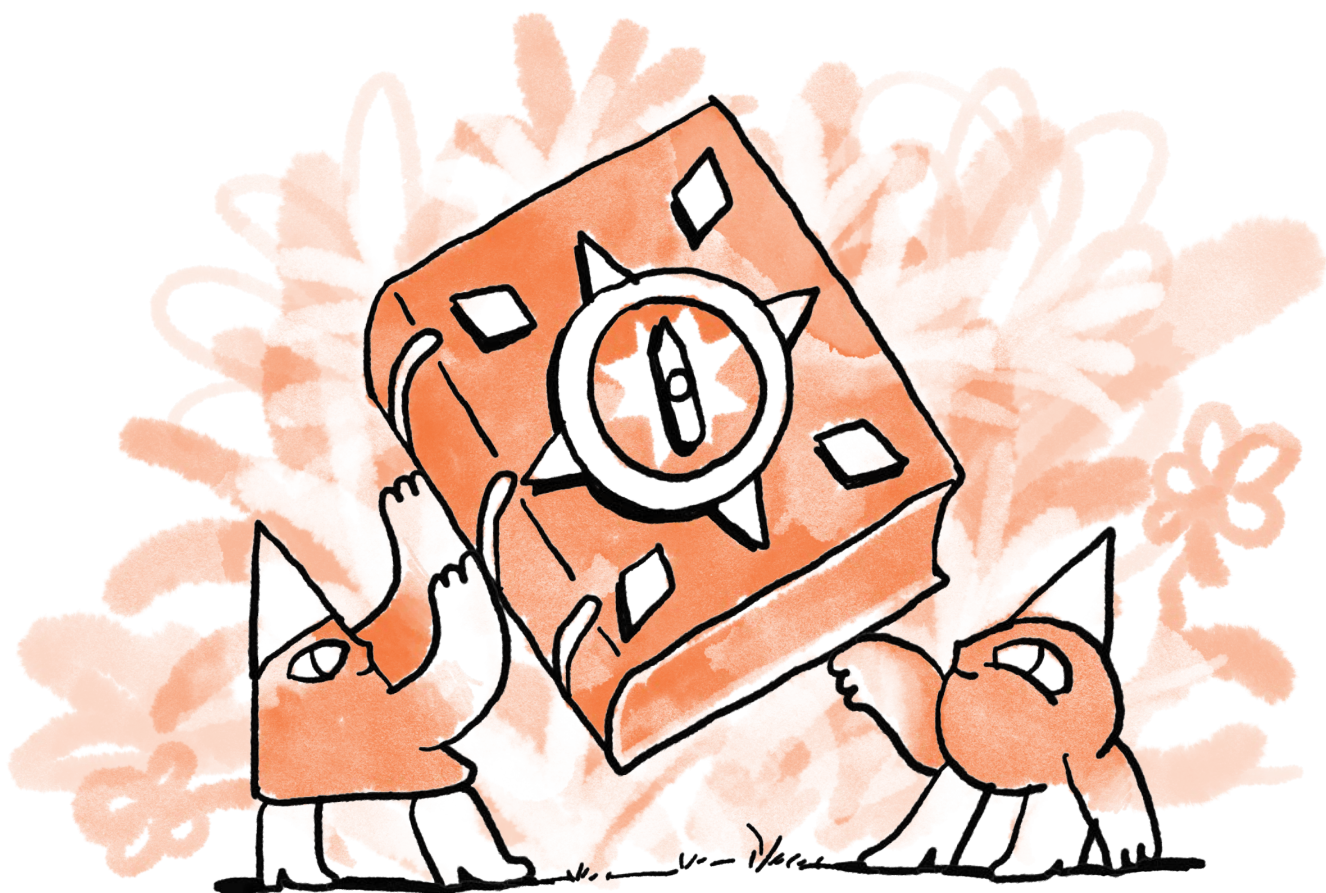




CREATIVEGPS DARBA GRĀMATA

APGŪSTI PRASMES, LAI STIPRINĀTU KARJERU

Interreg



Co-funded by
the European Union

Central Baltic Programme

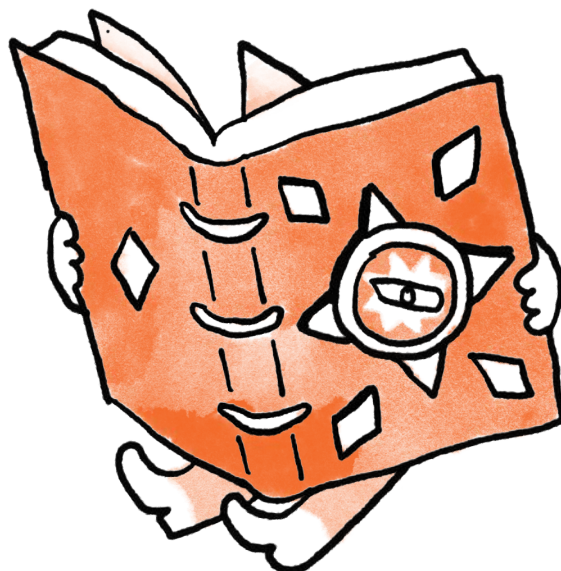
CreativeGPS

Northern
Dimension
Partnership
on Culture

TAKU
Trade Union for
Art and Culture
Professionals



Tallinn
Business
Incubator



SVEICINĀTI **CREATIVEGPS DARBA GRĀMATĀ!**

Esat profesionālis, kas darbojas mākslas, kultūras vai radošajās nozarēs? Meklējat veidus, kā apgūt noderīgas prasmes un stiprināt savu karjeru? Šī darba grāmata ir domāta tieši jums!

Mēs esam izvēlējušies sešus galvenos tematus, kas ir būtiski jūsu karjeras stratēģiskai vadībai un attīstībai. Katram tematam veltīta sava grāmatas nodaļa:

● EKSPERTA ZĪMOLA RADĪŠANA	4
● DARBA MEKLĒŠANAS PROCESA UZLABOŠANA	9
● UZŅĒMĒJDARBĪBA	16
● SOCIĀLO MEDIJU STRATĒĢISKA IZMANTOŠANA	20
● TĪKLOŠANAS PRASMES JEB NETWORKING	25
● SAVSTARPĒJA SADARBĪBA	30

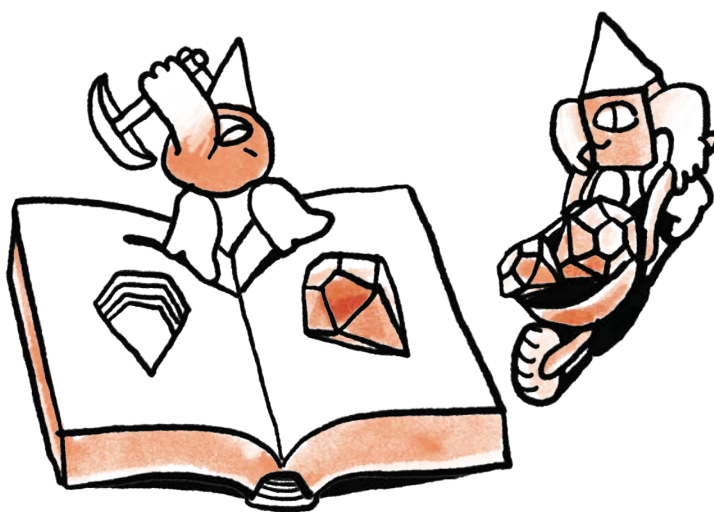
KĀ LIETOT ŠO DARBA GRĀMATU

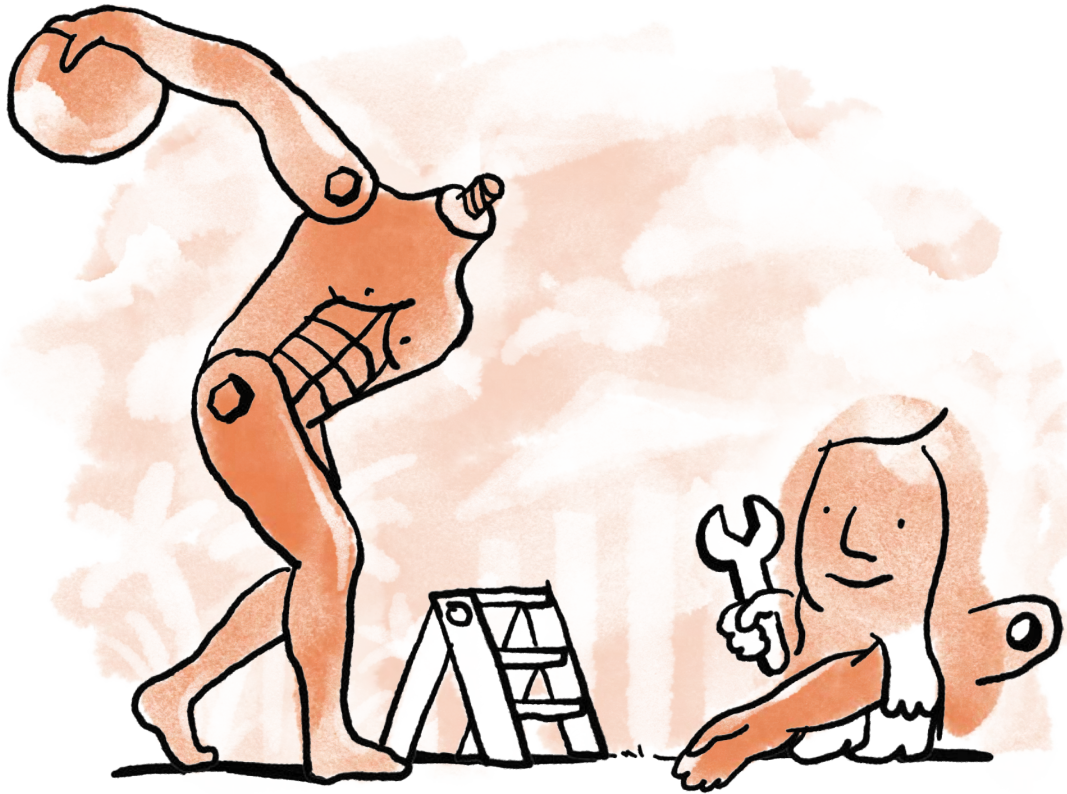
Šo grāmatu jūs varat izmantot gan drukātā, gan tiešsaistes formātā. Iesakām tai atvēlēt noteiktu laika periodu, piemēram, sešas nedēļas, un strādāt ar katru tematu vienu nedēļu. Izpildiet vingrinājumus, skatieties ekspertu video un izmantojiet papildu saites un resursus.

Katrā nodaļā ir iekļauta sadaļa “Jautājumi pārdomām un diskusijai”, ko iesakām apspriest ar kādu kolēģi vai darba biedru. Jūs varat arī strādāt ar darba grāmatu abi vienlaikus, un, regulāri tiekoties, pārrunāt uzziņāto. Mācīties kopā ir interesantāk, un savstarpēja atbildība veicina izzīņu un attīstību!

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 Petäjärvi*), Māra Skuja, Nele Plutus (*Nele Plutus*), Tēle Tompsa (*Teele Tomps*), kā arī Vilja Bīstrema (*Vilja Byström*) un Nea Leo (*Nea Leo*). Darba grāmatas ilustrācijas veidoja Mārtiņš Zutis.

Mēs ceram, ka jums tā noderēs!





EKSPERTA ZĪMOLA RADĪŠANA

**PARĀDIET SAVAS STIPRĀS PUSES UN ESIET
PAMANĀMS! IEMĀCIETIES IZVEIDOT PROFESIONĀLU
PROFILU, KAS VEICINA JŪSU KARJERAS ATTĪSTĪBU
UN ATVER DURVIS JAUNĀM**

Ja zināsiet savas vērtības un mērķus, jums būs vieglāk noskaidrot savas prasmes un efektīvāk tās komunicēt. Lai kas jūs būtu – pašnodarbinātais, uzņēmējs vai darba meklētājs –, jums jāsāk ar savu spēju apzināšanu un to, ko jūs varat piedāvāt tirgū.

Eksperta zīmols ir ne tikai pamanāmība sociālajos medijos – tā ir jūsu prasmju atpazīstamība. Zīmols stāsta klientiem un potenciālajiem darba devējiem par to, kas jūs esat un kāpēc ar jums ir vērts sadarboties.

Iemācieties prezentēt savas stiprās puses kodolīgā prezentācijā un zīmola sauklī. Tas palīdzēs potenciālajiem darba devējiem vai klientiem saskatīt jūsu atbilstību viņu vajadzībām un iespējamo devumu komandai. Konkurētspējīgās radošajās un kultūras nozarēs atpazīstams profils ir kā pastāvīgs darba pieteikums un vizītkarte vienlaikus.

KONTROLSARAKSTS

-  Es esmu definējis savas unikālās kompetences jomas un strukturējis tās pa tematiem, kas atspoguļo manu profesionālo identitāti un vērtību.
-  Es esmu sācis sekot nozares tendencēm un aktīvi cenšos izveidot kontaktus ārpus savas jomas.
-  Es esmu identificējis savu potenciālo auditoriju un tīklus: darba devējus, klientus, projektu vadītājus un partnerus.
-  Es esmu izvirzījis savus profesionālos mērķus, norādot, ko vēlos darīt pēc sešiem mēnešiem un diviem gadiem.
-  Es esmu apkopojis pierādījumus savai kompetencei un varu node-monstrēt 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?
-  Kas no jūsu paveiktā vislabāk raksturo jūsu zīmola būtību potenciālajiem klientiem un darba devējiem?
-  Vai jūsu mērķis ir pilna laika darbs, pašnodarbinātība, uzņēmējdarbība vai jauktā darba tips (piemēram, uzņēmējdarbība un pašnodarbinātība)? Izstrādāji trīs scenārijus, kā jūsu eksperta zīmols varētu nodrošināt ilgtspējīgus ienākumus.



UZDEVUMS

SAGATAVOJIET PĀRDOŠANAS PREZENTĀCIJU, DEMONSTRĒJOT SAVAS ZINĀŠANAS.



Jūsu **pārdošanas prezentācija** ir teksts, kurā ir skaidri un pārliecināti noformulēts darbības veids, mērķi, vēlamie rezultāti un stratēģija to sasniegšanai.

Šo struktūru var izmantot ziņojuma sagatavošanai, aizpildot tukšās ailītes.

Es palīdzu [kam jūs palīdzat vai ko atbalstāt] _____

sasniegt [jūsu nodrošinātie rezultāti vai atrisinātā problēma] _____

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

izmantojot [kādu unikālu metodi vai pieeju] _____

Piemēri:

Grafikas dizainers

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

Kultūras projektu vadītājs

Es esmu [jūsu vārds]. Es palīdzu organizācijām rīkot korporatīvos pasākumus, kas veicina piederības sajūtu un uzlādē darbiniekus, – bez stresa, kas rodas no nesakārtotas plānošanas vai loģistikas problēmām, bet gan ar radošu pieeju un uzticamu koordinēšanu.

SAITES UZ NODERĪGIEM RESURSIEM



GaryVee YouTube kanāls



Garijs Vainerčuks (*Gary Vaynerchuk*) (@garyvee) ir sērijveida uzņēmējs un mārketinga eksperts, pazīstams ar tiešu saziņas stilu un progresīvu skatījumu uz nākotni. 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 Dū (*Chris Do*). Platformā skaidrā un izglītojošā veidā izklāstīts par radošiem cilvēkiem ieteicamiem rīkiem un sniegts ieskats zīmola veidošanā, dizainā un biznesa attīstībā.

www.youtube.com/@thefutur



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



Ričards van der Blūms ir *LinkedIn* algoritmu eksperts un sociālās pārdošanas pamatlicējs. Viņš dalās praktiskos padomos par efektīvu tīklošanos jeb *networking* un satura izveidi sociālajā tīklā *LinkedIn*.

www.linkedin.com/in/richardvanderblom

IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Izveidojiet kontaktus un izmantojiet atbalstu

Kāds ārējais atbalsts jums ir nepieciešams, lai attīstītu savu zīmolu? Definējiet potenciālos vizuālos un tehniskos partnerus, ar kuriem jūs varētu sadarboties.



Parādiet un reklamējiet savu zīmolu

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



Veidojiet savu uzticamību

Ar cenu politiku, ilgtspējīgām attiecībām un iesaisti parādiet, ka esat uzticams un konsekvents partneris. Izmantojiet atsauksmes par sevi, stāstiet par panākumiem, lai izceltu savas stiprās puses.

***“Eksperta zīmols nav par to, cik daudz jūs zināt,
bet gan par to, ko citi zina par jūsu zināšanām.”***

Emmi Harjuniemi,
Empātiska brendinga stratēģe



PAMĀCĪBA EKSPERTA ZĪMOLAM

Šajā video ir sniegta vienkārša, bet efektīva pamācība stipra eksperta zīmola izveidei. Eksperta zīmols nav par to, cik daudz jūs zināt. Tas ir par to, ko citi zina par jūsu zināšanām. Nosakot savas stiprās puses, izvēloties konkrētas kompetences un vienmēr esot klātesošs, jūs veidojat skaidrāku tēlu par sevi klientiem un darba devējiem, vairojot uzticamību ilgtermiņā. Pamanāmība nav virspusējs iedomīgums, tā ir stratēģija. Tā ir atslēga uz jaunu iespēju radīšanu, vērtīgu sakaru veidošanu un izaugsmes veicināšanu.

www.bit.ly/EXPERT-BRAND



DARBA MEKLĒŠANAS PROCESA UZLABOŠANA

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

Lai izveidotu karjeru, ir nepieciešama pašapziņa, noturīgi profesionālie kontakti un spēja saredzēt iespējas. Esot pastāvīgi iesaistīts un proaktīvs, jūs varat noteikt savas karjeras virzienu un palielināt iespējas atrast aizraujošu darbu.

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

Šajā nodaļā ir sniegta informācija par to, kādi rīki var palīdzēt jums apzināt savas stiprās puses un izveidot saikni ar cilvēkiem, kas atbalstīs jūsu attīstību.

Karjeras attīstība ir nepārtraukts ceļojums, kam nav pēdējā, pilnīgas gatavības posma. Neveiksmes un izaicinājumi ir ne tikai šķēršļi, bet arī izaugsmes iespējas, kas palīdz veidot jēgpilnu un savās vērtībās balstītu profesionālo vidi.

KONTROLSARAKSTS

-  Esmu pārskatījis un atjauninājis dokumentus, kas ir nepieciešami darba meklēšanai. Manā CV ir iekļauta visa atbilstošā darba pieredze, prakses un brīvprātīgā darbs ar skaidriem uzdevumiem, pienākumiem un informāciju par attīstītajām prasmēm.
-  Esmu pārdomājis, kas ir vissvarīgākais profesionālajā vidē, un meklēju darba vietas, kas atbilst manām pamatvērtībām.
-  Es izprotu esošās darba tirgus tendences kultūras un radošajās jomās, un varu pierādīt, ka manas prasmes atbilst šīm prasībām.
-  Esmu izpētījis pieejamās mācību iespējas, kas varētu palīdzēt man augt: kursus, karjeras konsultācijas, mentoringa programmas, darbnīcas, kurās tiek sniegta atgriezeniskā saite un iespēja sazināties ar citiem industrijas profesionāļiem.
-  Esmu apzinājis amatus un organizācijas, kas atbilst manai sapņu karjerai.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI

-  Atklājiet sevi no jauna. Ārējie priekšstatī var ietekmēt to, kā mēs sevi redzam, tomēr īsto būtību var atrast, ar zinātkāri izpētot savu ķermeņa-prāta-emociju pasauli.
-  Kas ir labākais balsts jūsu izaugsmei? Atrodiet līdzīgi domājošus vienaudžus vai profesionālo kopienu. Uzticēšanās, izpratne un attīstība aug, mijiedarbojoties kopīgās telpās, kopīgā darbā.
-  Kādas bailes – ja tādas ir – kavē jūs spert nākamo soli karjerā? Šķēršļu atpazīšana ir pirmais solis izturības veidošanā un virzībā uz priekšu ar drosmi un skaidru vīziju.



UZDEVUMS

UZZĪMĒJIET SAVU NĀKOTNES KARJERAS CEĻU



1. solis: Nosakiet prioritātes

Izmantojot uzdevumu "Pareizā karjeras ceļa izvēle, balstoties uz savām prioritātēm", pārdomājiet, kas jums karjerā ir vissvarīgākais. Apsveriet šādus darba vides faktorus:

- ☐ Iespēja veikt nozīmīgu darbu ☐
- ☐ Interesanti uzdevumi ☐
- ☐ Stabili ienākumi ☐
- ☐ Darba devēja vērtību atbilstība manām vērtībām ☐
- ☐ Labs atalgojums ☐
- ☐ Iespējas profesionālai attīstībai ☐
- ☐ Elastība (darba vieta, darba laiks, darba uzdevumi) ☐
- ☐ Darba un ģimenes dzīves līdzsvars ☐
- ☐ Starptautiskā sadarbība vai multidisciplinārs darbs ☐



2. solis: Novērtējiet katru prioritāti

Katram no šiem darba vides faktoriem piešķiriet vērtējumu no 0 līdz 10, kur:

0

= Nav svarīgi

10

= Ļoti svarīgi



3. solis: Izveidojiet savu karjeras vīzijas kolāžu

- Izmantojiet vizuālos elementus (attēlus, vārdus vai simbolus), lai attēlotu savus karjeras mērķus.
- Apkopojiet galvenās darba prioritātes, pamatojoties uz jūsu vērtējumu iepriekšējā uzdevumā.
- Glabājiēt šo karjeras vīzijas kolāžu viegli pieejamā vietā, lai varētu to izmantot turpmāk.



4. solis: Pārskatiet un koriģējiet

Atgriezieties pie savas karjeras vizualizācijas turpmākajos mēnešos, lai izvērtētu mērķus un precizētu karjeras ceļu.



KO JŪSU ATBILDES VARĒTU NOZĪMĒT (BRĪVA INTERPRETĀCIJA)

● Ja vissvarīgākais ir atbilstība (8–10) un vērtības (8–10).

Koncentrējieties uz vērtībās balstītu darbu, piemēram, kādai misijai veltītām organizācijām, mākslinieciskiem projektiem vai sociāli nozīmīgām iniciatīvām. Arī uzņēmējdarbība vai savu projektu uzsākšana var palīdzēt veidot autonomu profesionālo virzienu.

● Ja galvenās prioritātes ir interesanti uzdevumi (8–10) un attīstības iespējas (8–10).

Meklējiet dinamisku darba vidi, kas veicina nepārtrauktu mācīšanos un izaugsmi. Laba izvēle var būt start-up uzņēmumi, līgumdarbinieka darbs vai uzņēmumi, kas daudz iegulda darbinieku attīstībā.

● 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 līgumdarbinieka darbam ar plašu klientu loku.

● Ja galvenās prioritātes ir elastīgums (8–10) un darba un ģimenes dzīves līdzsvars (8–10).

Meklējiet vakances ar attālinātā darba iespējām, līgumdarbinieka darbu vai elastīgu darba grafiku. Izpētiet, vai darba devēju politika ir ģimenēm draudzīga un darba slodzes plānošanu atbalstoša.

● 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 apmierinātību ar darbu? Varbūt jums jāizpēta citas radošās industrijas vai gluži cits karjeras ceļš?

SAITES UZ NODERĪGIEM RESURSIEM



Attīstiet savu vērtību darba tirgū



Līdz ar akadēmiskajām zināšanām un prasmēm darba devēji no amatu pretendentiem sagaida arī citas būtiskas prasmes. 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 darbu saistīto stresu. Izlasiet *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 – ja neesat saņēmis uzaicinājumu uz interviju, tas ne vienmēr atspoguļo jūsu pieteikuma kvalitāti. Jautājiet pēc atgriezeniskās saites un ņemiet vērā anonīmās rekrutēšanas pieaugumu, kas veicina vienlīdzību.



Tiešā rekrutēšana ir izplatīta kultūras un radošajās jomās. Esiet proaktīvs un sekojiet aktualitātēm darba devēju profilos, izmantojiet *LinkedIn* un nozares pasākumus, lai izceltu savas prasmes.



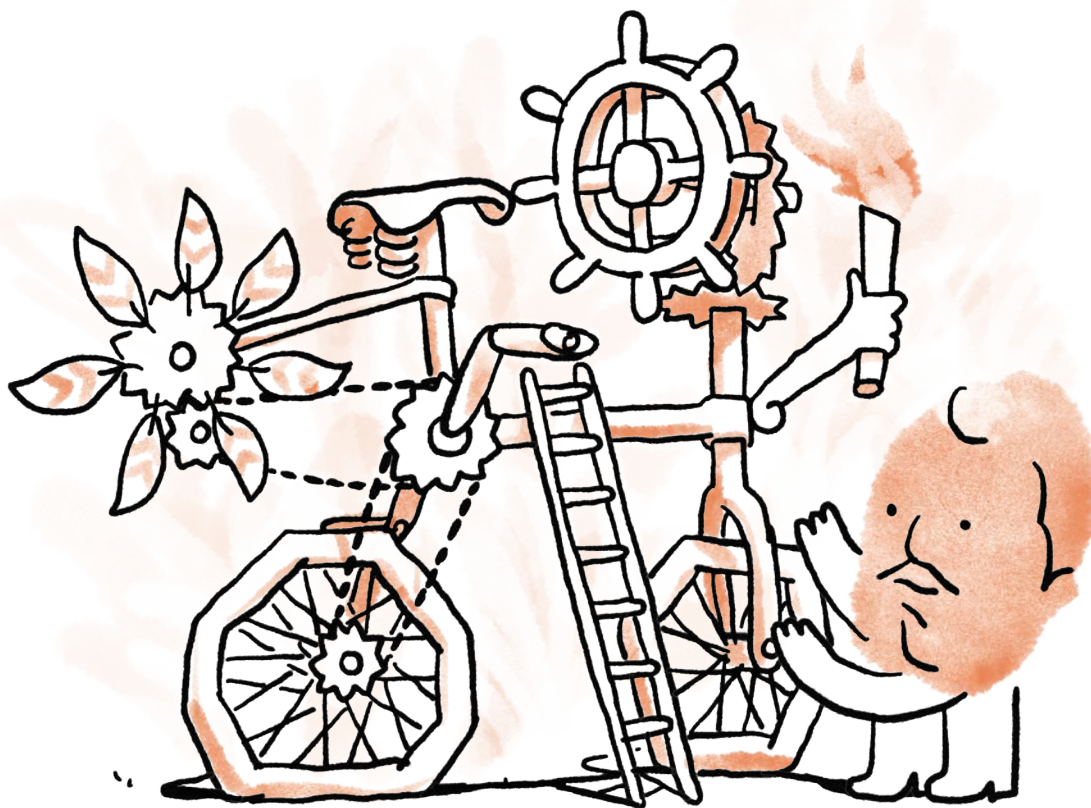
Attīstiet karjeru soli pa solim. Pat ja neatbilstat visām kādas vakances prasībām, jums ir iespēja iegūt vērtīgu pieredzi un iesniegt pārliecinošu pieteikumu, uzsverot savas stiprās puses.



“Lai izdzīvotu mainīgajā radošā un kultūras darba jomā, iespēju gaidīšanas vietā jāiemācās tās veidot pašiem. To var panākt, apvienojot māksliniecisko redzējumu ar biznesa domāšanu, sadarbību un nepārtrauktu mācīšanos.”

Laura Kēnika,
Uz risinājumiem orientēta trenere
un radošā uzņēmēja





UZŅĒMĒJDARBĪBA

JA VĒLATIES ZINĀT, VAI UZŅĒMĒJDARBĪBA IR JUMS PIEMĒROTA, JUMS JĀANALIZĒ SAVAS IDEJAS, PRASMES UN SEKMĪGAI UZŅĒMUMA VADĪŠANAI NEPIECIEŠAMĀS IEMAŅAS.

Ja vēlaties būt neatkarīgs un pats pārvaldīt savu laiku, uzņēmējdarbība varētu būt jūsu lauciņš! Uzņēmējdarbība ir unikāla iespēja tiem, kas meklē brīvu kontroli pār savu laiku, vēlas attīstīt savu radošo brīvību un spēj nodrošināt tiešu saikni starp ieguldīto darbu un ienākumiem. Uzņēmējdarbība ietver nepārtrauktu mācīšanos, izturības stiprināšanu un prasmju attīstīšanu dažādās jomās un disciplīnās.

Neregulāri ienākumi nozīmē, ka jums pašam ir jāmeklē klienti un jāuzņemas visa atbildība par ienākumu nodrošināšanu. Lai gan algots darbs bieži vien ir drošāks, savs uzņēmums sniedz unikālu iespēju veidot panākumu ceļu pašam.

KONTROLSARAKSTS



Vai jūsu piedāvājumam ir pieprasījums?

Vai jūsu ideja risina kādu cilvēkiem svarīgu problēmu?
Vai par to cilvēki patiešām būtu gatavi maksāt?



Vai jūsu ideja vai pakalpojums ir labāks nekā konkurentiem?

Vai tas, ko darāt, ir kas unikāls? Iespējams, arī citi dara ko līdzīgu.
Kas padara jūsu piedāvājumu īpašu? Jums ir jāakcentē tā unikalitāte –
kāpēc cilvēkiem vajadzētu pirkt tieši jūsu ideju?



Vai jums vai jūsu komandai ir nepieciešamās kompetences?

Vai jums (jūsu draugiem) ir prasmes, lai šo ideju īstenotu? Jūs varat
nezināt visu, tomēr jums ir godīgi jāatzīst, kas jums padodas un kas ne.



**Vai ir pietiekami daudz cilvēku, kas būtu gatavi maksāt par šo produk-
tu vai pakalpojumu?**

Vai cilvēki ir gatavi maksāt cenu, kas nosedz jūsu izdevumus un ļauj
gūt ienākumus? Izpētiet, kāda ir cena par līdzīgiem pakalpojumiem
citur, un mēģiniet izveidot reālu budžetu.



Vai jūsu produktam vai pakalpojumam ir izaugsmes potenciāls?

Ja visi pēkšņi vēlētos pirkt jūsu produktu, vai jūs spētu palielināt ražo-
šanu? Vai cilvēki to vēlēties arī pēc gada vai pieciem gadiem? Vai jūs
varat pārdot vairāk sava produkta vai pakalpojuma bez nepieciešamī-
bas palielināt darbinieku skaitu?



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI



Vai jūs finansiālo stabilitāti vērtējat augstāk par radošo brīvību?



Vai jums ir prasmes, ko varētu piedāvāt līgumdarbinieka statusā?



Kuras no kontrolsarakstā minētajām piecām lietām jūsu biznesa idejā
pašlaik trūkst?

SAITES UZ NODERĪGIEM RESURSIEM



Radošo un kultūras industriju (RKI) mācību moduļu metožu kopums



Iepazīstieties ar video materiāliem un gūstiet vērtīgus padomus par uzņēmējdarbību radošajā nozarē. Šī platforma piedāvā visaptverošu atbalstu uzņēmējdarbības uzsākšanā.

www.ccitoolbox.com



Gadījumu
izpētes
grāmata



Cirkulārās ekonomikas ieviešana praksē



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

inkubaator.tallinn.ee/en/circulareconomy

IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Pajautājiēt potenciālajiem klientiem, vai jūsu produkts vai pakalpojums varētu viņus interesēt.



Izpētiet konkurentus, lai saprastu viņu piedāvājumus, un produktu/pakalpojumu cenas.



Izvirziet mērķus un izstrādājiēt plānu nākamajiem soļiem, tostarp sava progresu mērišanai.



UZDEVUMS

VEICIET UZŅĒMĒJSPĒJU PAŠNOVĒRTĒJUMA TESTU!

Skatīt pielikumu



***“Veiksmīgu uzņēmēju virza degsme,
koncentrēšanās uz vērtības radīšanu
saviem klientiem un uzņēmuma finansiālā
stāvokļa pārzināšana.”***

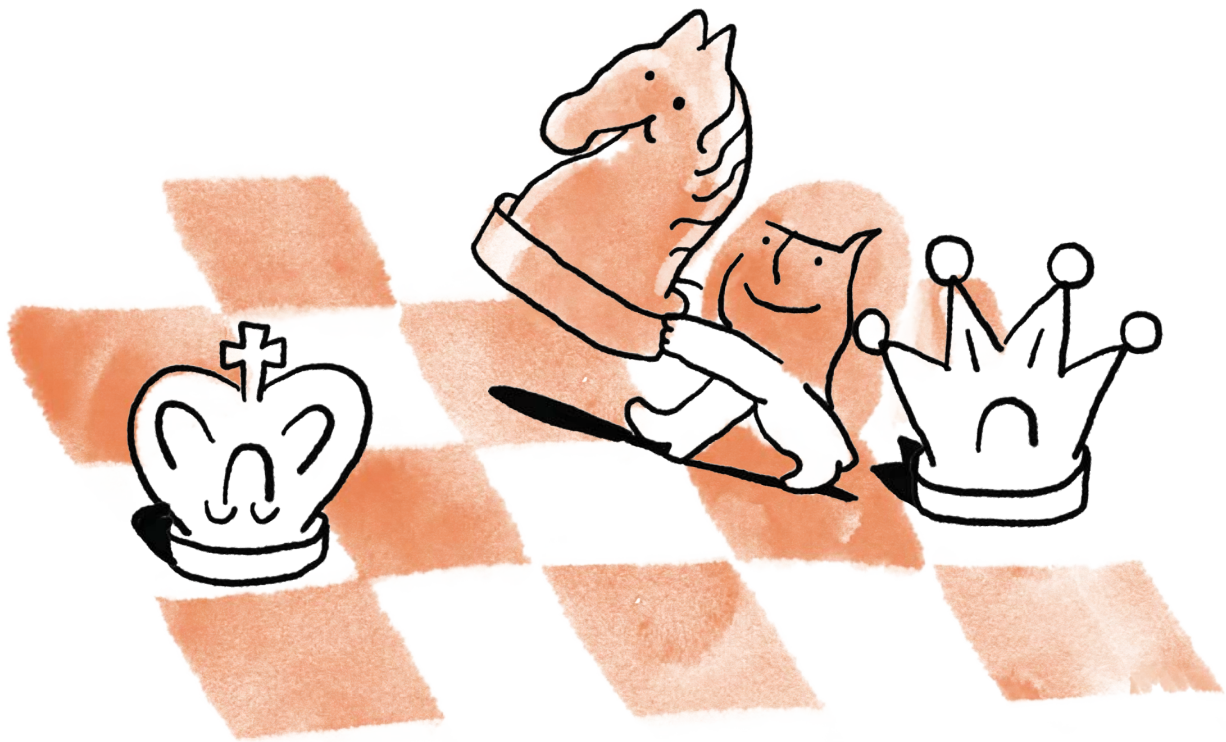
Kari Maripū,
Uzņēmējs un Brightspark dibinātājs



KĀ IZVEIDOT VIENKĀRŠU UZŅĒMUMA BUDŽETA PLĀNU

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

www.bit.ly/BUDGET-GPS



SOCIĀLO MEDIJU STRATĒGISKA IZMANTOŠANA

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

Mūsdienu digitālajā pasaulē radošo profesionāļu klātbūtne sociālajos medijos vairs nav izvēle, bet gan nepieciešamība.

Personīgā zīmola izveide sociālajos medijos ir viens no iedarbīgākajiem veidiem, kā atšķirties no konkurentiem. Efektīvi izmantojot šīs platformas, jūs varat veidot saikni ar savu mērķauditoriju, nostiprināt autoritāti un ilgtermiņā radīt uzticību savam zīmolam.

Sociālo mediju spēks slēpjas to cilvēciskajā elementā. Redzot personu, kas ir aiz uzņēmuma, cilvēki 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 pieredzē un veidot kopienu ap savu zīmolu.

Veiksmīgus radošos cilvēkus izceļ ne tikai viņu talants, bet arī spēja stratēģiski izmantot sociālos medijos kā instrumentu izaugsmei, pamanāmībai un jēgpilnai komunikācijai ar savu 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 skaidri aicinu savu auditoriju iepazīties ar maniem pakalpojumiem vai produktiem.
-  Es analizēju savus sociālo mediju rādītājus, lai saprastu, kāds saturs rezonē ar manu auditoriju un vai es virzos uz savu mērķu sasniegšanu.
-  Es uzturu saskaņotu vizuālo stilu, kas atspoguļo manu radošo identitāti.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI

-  Kas jūs attur no reklamēšanās sociālajos medijos?
-  Kāds ir jūsu 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 sociālo mediju stratēģiju uz salvetes vai neliela papīra gabaliņa.

Kuru grupu jūs cenšaties sasniegt? (Esiet konkrēts)

Kāds ir jūsu galvenais mērķis? (Izvēlieties vienu)

Kas jūs padara unikālu? (Jūsu superspēja)

Cik bieži jūs parādīsieties sociālajos medijos? (Esiet reālistisks)

Turiet šo salveti vai lapiņu redzamā vietā – tas būs atgādinājums par galveno, uz ko ir vērsta jūsu uzmanība.

SAITES UZ NODERĪGIEM RESURSIEM



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



Definējiet savu unikālo piedāvājumu: kas padara jūsu radošo darbu neatkārtojamu un ļauj tam izcelties citu vidū?



Izvēlieties galveno platformu, balstoties uz savām stiprajām pusēm (rakstīšana, video, fotogrāfija) un vietnes popularitāti jūsu auditorijā.



Plānojiet savu saturu, sekojiet cilvēku iesaistes rādītājiem un izmantojiet sociālo mediju kontrolsarakstu, 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 dabiski veidi, kā tiešsaistē demonstrēt savas prasmes.”

Ilze Švarcbaha,
Uzņēmuma *Not Scheduled*
dibinātāja un izpilddirektore



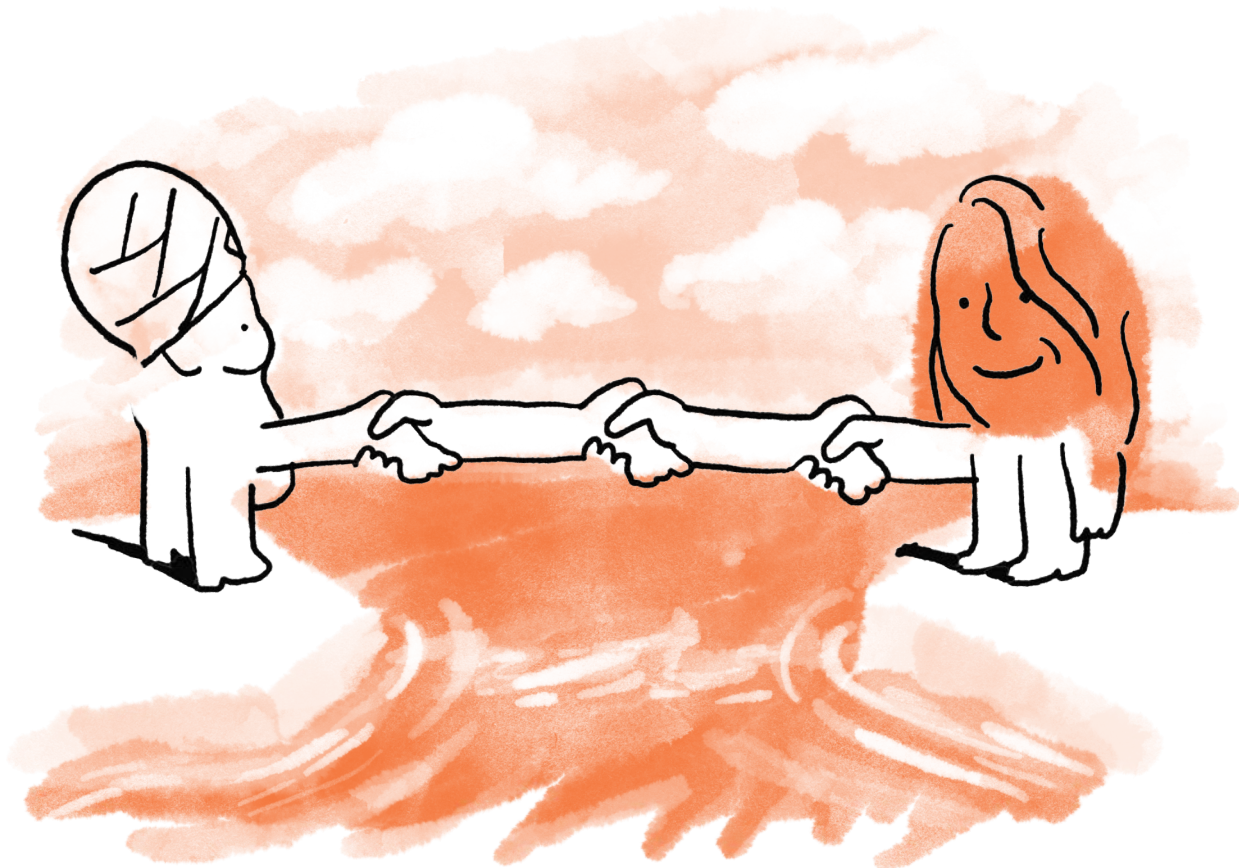
KĀ RADOŠIE CILVĒKI VAR STRATĒGISKI IZMANTOT SOCIĀLOS MEDIJUS?

Šis video parāda, kādas iespējas radošajiem profesionāļiem paver maksimāla sociālo mediju izmantošana. Galvenie aspekti, kas jāņem vērā, ir vienkārši:

- jūs varat gūt panākumus jebkurā platformā;
- būt sev pašam ir labākais veids, kā popularizēt savu darbu;
- cilvēki izvēlas sekot reāliem cilvēkiem, nevis zīmoliem.

Būtiskākie secinājumi: uztveriet sociālos medijus kā daļu no sava darba, mijiedarbojies ar citiem, lai saņemtu atgriezenisko saiti, un veidojiet stratēģiju, kas atbilst jūsu laika iespējām un resursiem.

www.bit.ly/SOME-CREATIVES



TĪKLOŠANĀS JEB NETWORKING

KĀPĒC TĪKLOŠANĀS PRASMES IR BŪTISKAS KARJERAS IZAUGSMEI? IZPĒTIET PRAKTISKAS STRATĒGIJAS EFEKTĪVĀKAI TĪKLOŠANAI!

Tīklošanās jeb *networking* var palīdzēt atklāt jaunas iespējas un veicināt karjeras izaugsmi. Tā ļauj izveidot profesionālas attiecības, gūt iedvesmu un atklāt nākotnes sadarbības iespējas. Tīklošanās ir nenovērtējams instruments darba meklēšanas procesā. Tā rada iespējas un atver durvis, par kurām jūs varbūt nekad neuzzinātu.

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

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

KONTROLSARAKSTS



Es esmu definējis, kāda veida kontaktu tīkls man ir nepieciešams.



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



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



Es esmu pārdomājis, ar kāda tipa cilvēkiem vēlos veidot kontaktus, un sagatavojis apspriežamos jautājumus vai tēmas.



Esmu gatavs prezentēt sevi un savas prasmes.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI



Kādas attiecības jums vajadzētu veidot, lai sasniegtu savus profesionālos mērķus?



Kādi, jūsu prātā, ir lielākie izaicinājumi, kas saistīti ar tīklošanos? Kā jūs varētu tos pārvarēt?



Mēģiniet atcerēties divas dažādas reālas tīklošanās situācijas jūsu dzīvē – vienu, kurā jutāties veiksmīgs, un otru, kurā, tieši pretēji, piedzīvojāt neveiksmi. Kas notika, un ko jūs varētu mācīties no šīs pieredzes?



UZDEVUMS



1. daļa: Iepazīstināšana ar sevi

Uzrakstiet īsu aprakstu, kurā ietvertas vissvarīgākās lietas, kas būtu nepieciešamas kādam, kurš jūs vēl nepazīst. Iedomājieties, ka jums ir tikai daži mirkli, lai iepazīstinātu ar sevi, – ko jūs teiktu? Padomājiet par to, kas jūs padara par to, kas esat! Kādas ir jūsu prasmes? Kāda ir jūsu pieredze un intereses?



2. daļa: Sarunas uzsākšana

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

SAITES UZ NODERĪGIEM RESURSIEM



Kā tīkloties



Apgūstiet praktiskus paņēmienus vērtīgu personisko un profesionālo sakaru veidošanai.

www.wikihow.com/Network



Meetup: Satieciēt līdzīgi domājošus cilvēkus klātienē



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

www.meetup.com



IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Atrodiet visus pasākumus, kuros jūs varētu piedalīties.



Uzstādiēt reālus tīklošanās mērķus un definējiet, ko cerat ar tiem sasniegt.



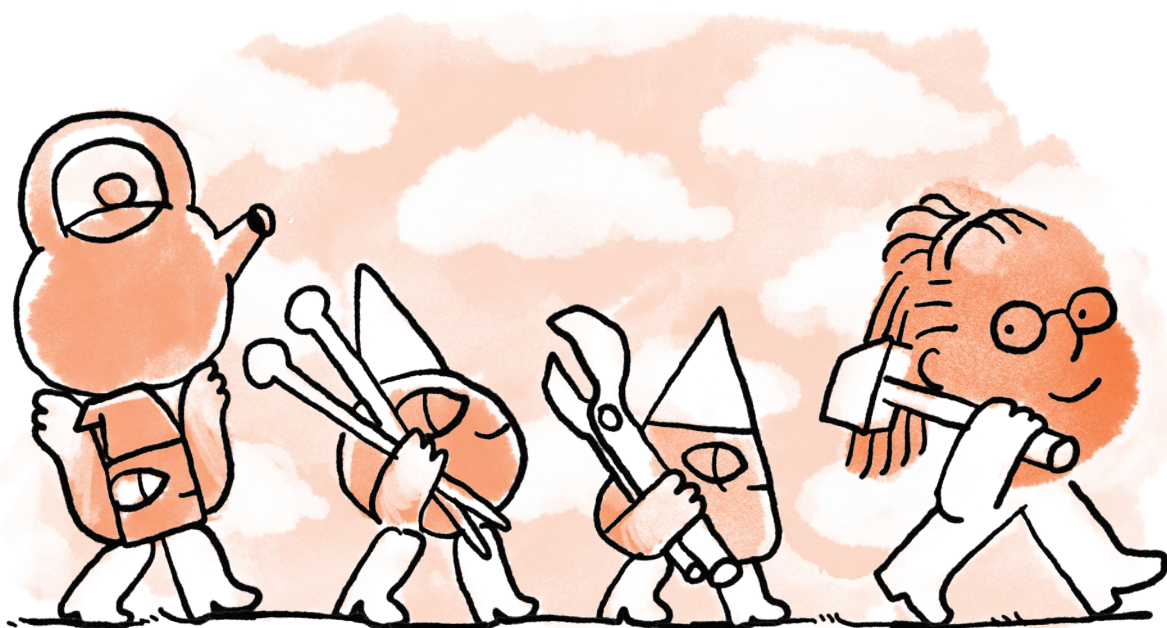
Pārlūkojiet esošos kontaktus, apdomājiet, ar kuriem cilvēkiem būtu vērts atjaunot sakarus, un sazinieties ar viņiem!



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

Laura Lindsberga,
Mārketinga un tīklošanās profesionāle





SAVSTARPĒJA SADARBĪBA

**DOMĀJIET ĀRPUS IERASTAJĀM PROFESIONĀLAJĀM
NORMĀM UN SADARBOJĒTIES AR CITU JOMU
EKSPERTIEM, UN JUMS ATKLĀSĪES AIZVIEN
JAUNAS PERSPEKTĪVAS.**

Profesionālās izredzes 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. Izprotot to, kā pasaule mainās, mēs varam nojaust, kādas jaunas iespējas pavērsies drīzumā.

Šajā nodaļā aicinām jūs koncentrēties uz jaunām nākotnes iespējām: kā jūsu darbs var veicināt pārmaiņas ilgtspējas procesos un kā tos var ietekmēt sadarbības izveide ar citu jomu profesionāļiem.

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

KONTROLSARAKSTS

-  Es esmu noteicis galvenās tēmas un plašākus jautājumus, kuru risināšanā vēlos iesaistīties, pielietojot savas profesionālās prasmes.
Pie kurām pārmaiņām es vēlos strādāt?
-  Es esmu apzinājis citas personas, uzņēmumus un organizācijas, ar kurām man ir līdzīgi mērķi.
-  Es esmu noteicis savas galvenās prasmes un kompetences.
Kas man vislabāk padodas?
-  Es esmu domājis par citām ar darbu saistītām jomām, kur manas prasmes varētu būt noderīgas.
-  Es esmu aktīvi veidojis sakarus, skaidri norādot uz savu iespējamo ieguldījumu un vēlmi sadarboties.



JAUTĀJUMI PĀRDOMĀM UN DISKUSIJAI

-  Kurus profesionāļus jūs apbrīnojat? Nosauciet cilvēkus un personības, kurus jūs cienāt, vai arī projektus, kas uz jums ir atstājuši iespaidu. Kādas vērtības tie iemieso un kāpēc ir jums būtiski?
-  Kādi šķēršļi vai normas ir raksturīgas jūsu profesijai, un kā tās ir radušās? Kā jūs varētu mainīt to ietekmi?
-  Iedomājieties neierastus savstarpējās sadarbības veidus. Kādās jomās jūs redzat sevi darbojamies pēc 20 gadiem? Lieciet lietā iztēli, ļaujiet tai šķērsot robežas un meklējiet to, kas jūs patiesi iedvesmo!



UZDEVUMS

DEFINĒJIET SAVUS PANĀKUMUS!



Veltiet 15 minūtes ideālās nākotnes karjeras ieskicēšanai. Ik pa laikam atgriezieties pie šī vingrinājuma, lai koriģētu vēlamo virzienu.

Ko jums nozīmē panākumi turpmākajā karjerā? Kā jūs tos raksturotu?

Nosauciet trīs praktiskus karjeras mērķus, kuri liecinātu par panākumiem.

Nosauciet trīs praktiskus soļus, ko varat īstenot ceļā uz karjeras mērķiem.

SAITES UZ NODERĪGIEM RESURSIEM



Instrumenti starpnozaru inovācijām



Šie instrumenti ir veidoti, lai atbalstītu jaunu sadarbību veidošanu starp radošo un citu nozaru profesionāļiem:

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



Mākslinieku apmācība inovācijām: kompetences jauniem kontekstiem



Publikācija sniedz labu ieskatu prasmēs, iemaņās un zināšanās, kas ir nepieciešamas, lai orientētos starpdisciplināros kontekstos.

www.researchgate.net/publication/305755554



IETEIKUMI UN NĀKAMIE SOĻI



Rodiet iedvesmu starpnozaru partnerībās: meklējiet labākās prakses piemērus un veiksmes stāstus, lai uzzinātu vairāk par jūs interesējošo tēmu!



Izvirziet skaidrus īstermiņa mērķus, lai attīstītu savas sadarbības spējas. Kādas prasmes jums jāapgūst? Kuros tīklos jāiesaistās? Ar kuru cilvēku vai organizāciju jūs varētu sākt attīstīt partnerību?



Paplašiniet profesionālo loku un aktīvi veidojiet starpnozaru partnerības – esiet pamanāms! Runājiet ar cilvēkiem par to, kas jūs iedvesmo un kāds var būt jūsu ieguldījums.

“Mākslinieku un radošu personību spējām dot ieguldījumu un radīt jaunas vērtības nav robežu. Tomēr praksē mums ir jāraugās ārpus profesionālajām robežām, jāpārdefinē savas lomas un jāiemācās sadarboties dažādu nozaru ietvaros.”

Krista Petajjarvi,
Radošo inovāciju eksperte



IEVADS RADOŠAJĀS STARPNOZARU INOVĀCIJĀS

Šajā video Krista iepazīstina ar radošo starpnozaru inovāciju koncepciju kā risinājumu sadarbības veicināšanai starp radošajām un citām sabiedrības jomām. Video atspoguļo iedvesmojošu gadījuma izpēti, kas savieno mākslu un tehnoloģijas, kā arī izceļ veiksmes faktorus un ieteikumus 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 Kristīnai Virsei.

Tāpat sirsnīgs paldies visiem 66 *CreativeGPS* apmācību programmas dalībniekiem no Latvijas, Igaunijas un Somijas, kuri piedalījās 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

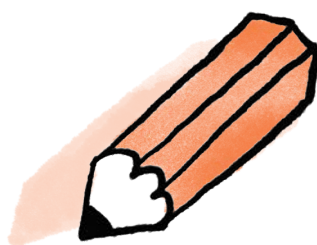
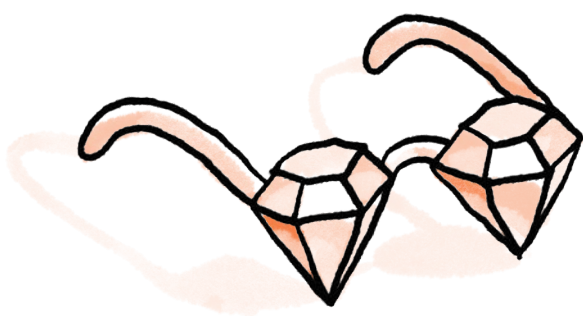


Co-funded by
the European Union

Central Baltic Programme

www.centralbaltic.eu/project/creativegps

CreativeGPS



UZNĒMĒJA DOTĪBU PAŠNOVĒRTĒJUMS

Aizpildiet šo testu, atbildot godīgi, ātri un izmantojot zemāk esošo vērtēšanas tabulu:

5 – vienmēr, 4 – bieži, 3 – dažreiz, 2 – reti, 1 – nekad.

Ieteikums! Ja iespējams, izvairieties no vidēja vērtējuma (piemēram, 3), jo tas var ietekmēt testa rezultātus.

Jautājums	1	2	3	4	5
1. Man patīk darboties vienam, un man nav nepieciešama motivācija no ārpuses.					
2. Kad esmu nolēmis kaut ko darīt, mani nekas nespēj apturēt.					
3. Es nebaidos uzņemties riskus, kas saistīti ar uzņēmuma izveidi un vadīšanu.					
4. Es labi plānoju laiku un resursus un sasniedzu rezultātus.					
5. Pirms darba uzsākšanas es objektīvi novērtēju savu laiku un spējas.					
6. Es rīkojos atbilstoši savām spējām.					
7. Es turpinu darīt neatkarīgi no izaicinājumiem un neveiksmēm.					
8. Man ir svarīgi paredzēt riskus, lai spētu no tiem izvairīties.					
9. Es upurēju personīgo dzīvi, lai pabeigtu darbu laikā un turētu dotos solījumus.					
10. Neskatoties uz citu atsauksmēm, es vienmēr cenšos pilnveidoties un attīstīties.					
11. Pirms darba uzsākšanas es savācu pēc iespējas vairāk informācijas un pārbaudu, vai tā ir precīza.					
12. Es izvirzu īstermiņa un ilgtermiņa mērķus gan personīgajā, gan profesionālajā dzīvē.					
13. Es rūpīgi plānoju, lai sasniegtu savus biznesa/darba mērķus.					

PIELIKUMS

	Jautājums	1	2	3	4	5
14.	Es iekļaujos komandā, un man patīk sasniegt kolektīvos mērķus.					
15.	Es varu pieņemt patstāvīgus lēmumus, tomēr ņemu vērā arī ieteikumus no citiem.					
16.	Pirms darba/projekta uzsākšanas es izvēlos ievākt iespējami daudz informācijas.					
17.	Es izvirzu mērķus, pamatojoties uz saviem resursiem un prasmēm.					
18.	Esmu labs komunikators un spēju pārliecināt citus.					
19.	Es regulāri izvērtēju sava darba rezultātus un meklēju veidus, kā tos uzlabot.					
20.	Man patīk mans darbs. Domāju, ka turpināšu attīstīties un laika gaitā vēl vairāk uzlabošu rezultātus.					

REZULTĀTU ANALĪZE

Apkopojiet rezultātus saskaņā ar zemāk esošo tabulu:

Jautājums	+	Jautājums	=	Uzņēmēja veids	Jūsu rezultāts
1. jautājums	+	6. jautājums	=	Iespēju meklētājs	
2. jautājums	+	7. jautājums	=	Apņēmīgs	
3. jautājums	+	8. jautājums	=	Gatavs uzņemties risku	
4. jautājums	+	10. jautājums	=	Orientēts uz kvalitāti	
5. jautājums	+	9. jautājums	=	Nodevies darbam	

PIELIKUMS

Jautājums	+	Jautājums	=	Uzņēmēja veids	Jūsu rezultāts
11. jautājums	+	16. jautājums	=	Uzsver informācijas nozīmi	
12. jautājums	+	17. jautājums	=	Mērķu noteicējs	
13. jautājums	+	19. jautājums	=	Prasmju plānotājs	
14. jautājums	+	18. jautājums	=	Pārliciecināšs tīklotājs	
15. jautājums	+	20. jautājums	=	Pašpārliciecināts	

Novērtējiet savus rezultātus atbilstoši jautājumiem. Piemēram, ja uz pirmo un sesto jautājumu atbildējāt ar 5 (vienmēr), tad jums piemīt spēcīgas iespēju meklēšanas dotības. Bet, ja, piemēram, uz 14. un 18. jautājumu atbildējāt ar 1 vai 2, tad jūsu vājās puses ir pārliciecināšana un tīklošanās, un jums vajadzētu attīstīt šīs prasmes.

Saskaitiet atbildes uz visiem jautājumiem no augšas uz leju. Piemēram, ja gan pirmais, gan sestais jautājums bija novērtēts ar 5, tad šīs rindas rezultāts ir 10.

KOPĀ = _____

Testa rezultātu interpretācija:

Rezultāts	Nozīme
<50	Jūsu uzņēmējdarbības prasmes pašlaik ir nepietiekamas. Koncentrējieties uz aktivitātēm, kas jūs sagatavo uzņēmēja lomai un ļauj attīstīt nepieciešamās prasmes (piemēram, piesakieties apmācībām, lasiet atbilstošu literatūru, piesaistiet mentoru u. tml.).
50-80	Vidējs rezultāts. Jums trūkst vairāku nepieciešamo prasmju. Jūs varētu tās attīstīt un uzlabot savas (piemēram, apmeklējot noteiktus kursus).
>80	Malacis! Jums piemīt uzņēmēja dotības un uzņēmējdarbības gars – turpiniet to izkopt!