

# Projektinis mąstymas

## VERSLO IDĖJOS GENERAVIMAS

KŪRYBINĖS DIRBTUVĖS, 2026 05 29

Rūta Čiutienė, Vitalija Venckuvienė



Bendrai finansuoja  
Europos Sąjunga



Verslumo raktai  
Alytuje



ARPVA  
Jungtis, kurianti ateitį



verslo konsultacinis centras  
Alma Business Advisory Center

# Programa

09:00–09:30	<b>Ižanga ir susipažinimas</b>
09:30–10:30	Verslo idėjų pagrindai
10:30–10:45	<b>Pertrauka</b>
10:45–12:15	Idėjų generavimo metodai
12:15–13:15	<b>Pietų pertrauka</b>
13:15–14:45	Problemos identifikavimas
14:45–15:00	<b>Pertrauka</b>
15:00–17:00	Idėjų vertinimas ir atranka, pristatymas (PITCH)



# Mokymų tikslas

Šiandien padėsime kiekvienam dalyviui suprasti, **kaip gimsta verslo idėja**, kaip ją susieti su realia kliento problema ir kaip ją aiškiai bei įtikinamai pristatyti.



Šiandien nereikia tobulos idėjos – reikia pirmo aiškaus žingsnio.

# Ką gebėsite po šių mokymų?



## Pastebėti galimybes

Atpažinti verslo galimybes kasdienėse problemose ir nepatogumuose



## Generuoti idėjas

Taikyti kelis praktinius idėjų generavimo metodus



## Lean Canvas

Užpildyti supaprastintą idėjos žemėlapi – Lean Canvas



## Suformuluoti idėją

Aiškiai ir glaustai aprašyti savo idėją vienu sakiniu



## Pažinti klientą

Tiksliai apibūdinti klientą ir jo problemą



## PITCH pristatymas

Parengti ir pristatyti trumpą, aiškų minutės pristatymą



# Susipažinkime 🙌

Pasirinkite kortelę, kuri atspindi:  
Kur šiuo metu yra mano verslas?



Mano vardas...



Mano verslas / veikla...



Verslą vystau...



Pasirinkau šią kortelę, nes...



Šiuo metu didžiausias mano iššūkis...



Šiandien noriu išsigryminti...

# Užduotis: „Vienas verslo iššūkis“

INDIVIDUALIAI · 3 MIN.

Užrašykite vieną konkretų iššūkį, kurį šiuo metu patiriate savo versle:



Trūksta klientų



Sunku išsiskirti iš konkurentų



Per maža kaina / neaiškus pajamų modelis



Daug veiklos, bet mažai aiškaus augimo



Klientai nesupranta vertės



Neaišku, kaip pristatyti pasiūlymą



Sunku pasiekti tinkamą klientą

# Bendra diskusija

Dabar dalyviai dalinasi – o mes kartu ieškome bendrų temų ir raštų.

## Kas kartojasi?



Keletas žmonių pastebėjo panašias problemas – tai signalas, kad jos tikros ir plačiai aktualios

## Laikas, pinigai, patogumas?

Ar problemos susijusios su laiku, išlaidomis, informacijos trūkumu ar pasitikėjimu?

## Verslo idėjos potencialas?

Ar iš šių problemų galėtų gimti sprendimai, kurie būtų naudingi ir pelningi?


  Verslo idėjos dažnai prasideda nuo paprastų kasdienių nepatogumų.

# Kas yra verslo idėja?

Verslo idėja – tai ne tik „ką norėčiau daryti“. Ji atsako į keturis esminius klausimus. Be jų idėja lieka tik svajonė

 Kokią problemą sprendžiu?

Aiški, reali, konkreti problema – ne abstrakti tema

 Kam ji aktuali?

Konkretus žmogus ar grupė, kuri iš tikrųjų patiria šią problemą

 Kokį sprendimą siūlau?

Produktas, paslauga ar procesas, kuris pašalina arba sumažina problemą

 Kokią vertę sukuriu?

Kokia nauda klientui – taupomas laikas, pinigai, ramybė, patogumas?

# Verslo idėjos elementai

Kiekviena stipri verslo idėja turi šiuos penkis elementus. Kuo jie aiškesni – tuo geriau.



# Problemos identifikavimas

Gera idėja prasideda nuo aiškios problemos



Kas tiksliai yra problema?



Kam ji aktuali?



Kada ji atsiranda?



Kaip žmonės ją sprendžia dabar?



Kodėl dabartinis sprendimas  
nepakankamas?

# Alytaus miesto savivaldybės administracija kviečia teikti paraiškas finansuoti dalį projekto verslo idėjai įgyvendinti.

## 2.1. Trumpas SVV subjekto aprašymas

Kokia veikla (bus) vykdoma, kuo veikla yra/bus išskirtinė

## 2.2. Trumpas verslo projekto pristatymas

Verslo idėja; problemos, kurias jūsų verslas išspręs; kokius produktus numatote gaminti ar kokias paslaugas numatote teikti; ar kuriamas naujas, inovatyvus produktas (prototipas), procesas ar paslauga; sektoriaus apžvalga; konkurencinės aplinkos analizė, kokių turtą (patalpas, transportą, įrenginius) turite



# Problemų medis

Analizuojame problemą giliau

Matoma problema



Priežastys

Pasekmės

- ☐ - Problema: Pradedantieji nežino, nuo ko pradėti verslą.
- Priežastis: Trūksta aiškios informacijos.
- Pasekmė: Žmonės delsia arba daro brangias klaidas.

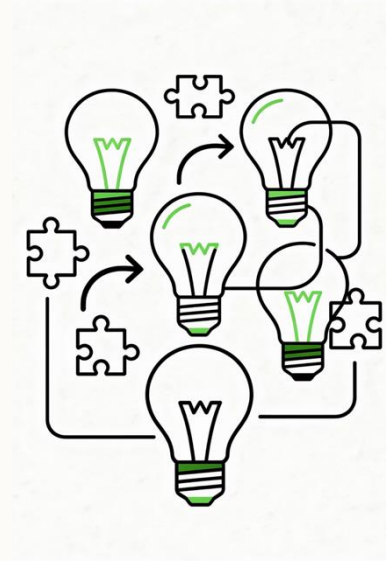


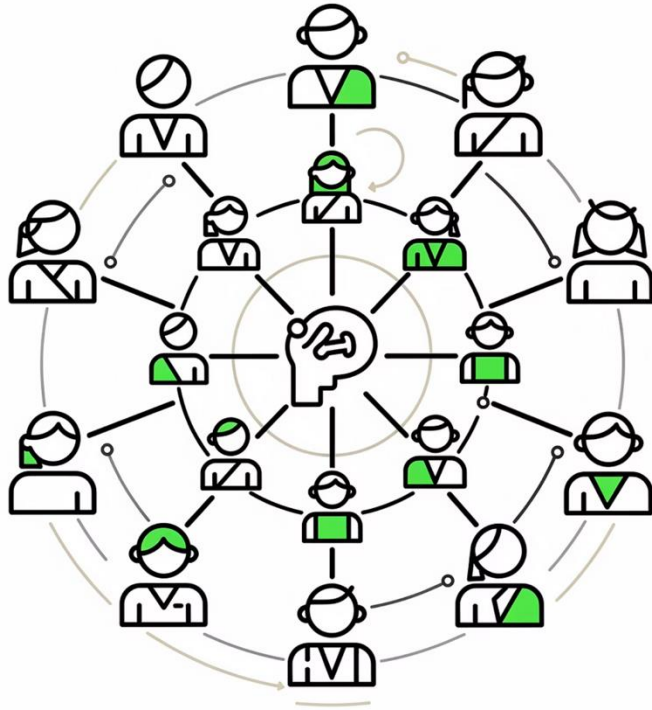
## Praktinė užduotis: Problemų medžio sudarymas (1)

- Komandose pasirinkite problemą;
- Identifikuokite ne mažiau kaip 10 priežasčių;
- Numatykite ne mažiau kaip 5 galimas pasekmes;
- Sudarykite problemų medį.

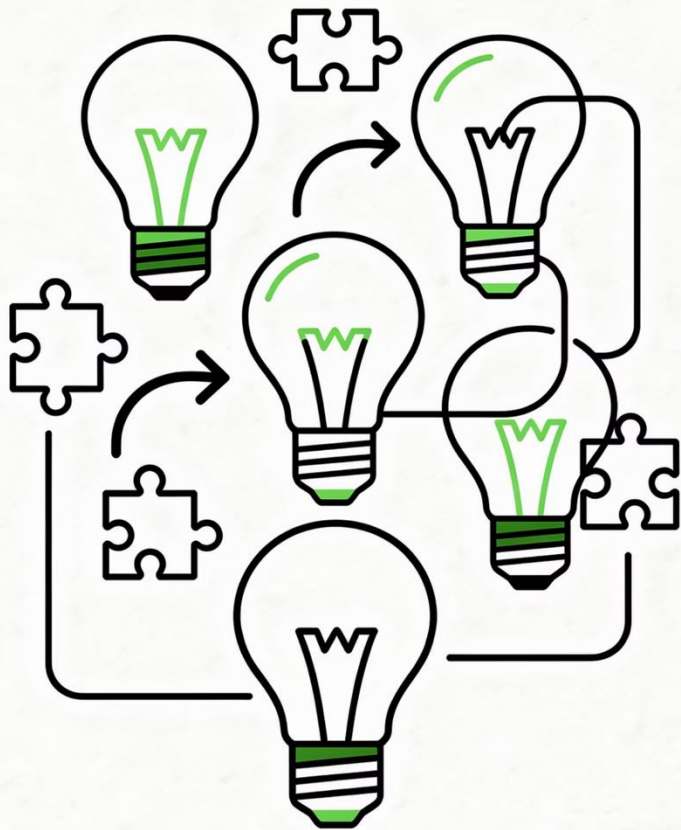
## Praktinė užduotis: Problemų medžio sudarymas (2)

- Kas parodo, kad problema egzistuoja?
- Koku turiu įrodymų?





Praktinė užduotis:  
Kas suinteresuotas problemos  
sprendimu?



Praktinė užduotis:

Kokia problemos sprendimo IDĖJA?

# Nuo problemos prie idėjos: pavyzdys

kelias nuo pastebėtos problemos iki konkrečios verslo idėjos.

## Problema

Žmonėms sunku rasti patikimą meistrą – nežinoma, kas kokybiškai dirba

## Klientas


Užimti miesto gyventojai, kuriems reikia remonto paslaugų

## Sprendimas

Patikrintų meistrų platforma su atsiliepimais ir užsakymų sistema

## Vertė

Mažiau rizikos, greitesnė paieška ir daugiau pasitikėjimo meistrų

  Tokia logika gali atsirasti iš paprasto kasdienio nepatogumo – kaip ir tavo idėja.

# Idėjų generavimo principai

Šiame etape **kiekis svarbiau nei kokybė**. Leisk mintims tekėti laisvai – atrinkti galėsime vėliau. Laikykis šių taisyklių:



## Nekritikuojame

Jokios idėjos nėra blogos šiame etape



## Keistos idėjos – gerai

Neįprastos mintys dažnai atveria geriausius sprendimus



## Jungiamo mintis

Dvi paprastos idėjos kartu gali sukurti kažką naujingo



## Kliento perspektyva

Galvojame: ko reikia žmogui, ne ką norėtume sukurti



Geriausia idėja bus atrinkta vėliau – dabar svarbu prisipildyti galimybių.

Praktinė užduotis:

Kokios problemos sprendimo alternatyvos? (IDĖJOS)

Alternatyva	Vertinimo kriterijus	Vertinimo kriterijus	Vertinimo kriterijus	Vertinimo kriterijus



# Idėjų vertinimas

Klausimas: kaip pasirinkti stipriausią idėją?



Ar problema aiški?



Ar aiškus klientas?



Ar sprendimas naudingas?



Ar galima pradėti mažais žingsniais?



Ar idėją galima patikrinti?



Ar yra išskirtinumas?

# Verslo projekto atrankos kriterijai (pagal projektų konkurso kvietimą)

33.1. **verslo idėjos originalumas** (vertinant atsižvelgiama ar kuriamas naujas, inovatyvus produktas (prototipas), procesas ar paslauga) (vertinamas pagal skalę nuo 1 iki 10, kur 1 – visiškai neatitinka kriterijaus, 5 – mažiau nei vidutiniškai atitinka kriterijų; 8 – daugiau nei vidutiniškai atitinka kriterijų; 10 – visiškai atitinka kriterijų);



33.2. **kuriamo produkto, proceso ar paslaugos reikalingumas, naudingumas potencialiam vartotojui**, verslo plėtros galimybės (vertinant atsižvelgiama ar verslo projekte numatytas produktas ar paslauga reikalinga ir naudinga kasdieniniam vartojimui, ar prognozuojama verslo plėtra) (vertinama pagal skalę nuo 1 iki 10, kur 1 – visiškai neatitinka kriterijaus, 5 – mažiau nei vidutiniškai atitinka kriterijų; 8 – daugiau nei vidutiniškai atitinka kriterijų; 10 – visiškai atitinka kriterijų);

 UŽDUOTIS · 5 MIN.

# Idėja vienu sakiniu

Gebėjimas aiškiai ir glaustai suformuluoti idėją – pirmasis žingsnis link konkretumo. Naudok šį šabloną kaip atspirties tašką.

„Mano idėja yra sukurti / pasiūlyti \_\_\_\_\_, kuris padeda \_\_\_\_\_ išspręsti \_\_\_\_\_ problemą.“

  **Dabar užrašyk** – nesvarbu, ar idėja dar „nebaigta“. Pirminis sakinytis gali keistis, bet rašant galvojama aiškiau. Drąsiai!



## Kliento persona

Kam kuriame sprendimą?

Kas jis / ji?

Kokia jo situacija?

Kokią problemą patiria?

Ko siekia?

Ko bijo?

Kaip dabar sprendžia problemą?



## Kliento persona: „Užimta miesto profesionalė“

**Vardas:** Lina · **Amžius:** 32 m.

Dirba biure, dažnai būna užimta, po darbo jaučiasi pavargusi. Nori maitintis sveikiau, bet neturi daug laiko planuoti maisto, ieškoti receptų ir gaminti.

### Klausimas

### Atsakymas

Kas yra klientas?

Užimtas dirbantis žmogus, kuris nori maitintis sveikiau

Kokia jo situacija?

Daug dirba, dažnai valgo paskubomis arba užsisako maistą

Kokią problemą patiria?

Nežino, ką sveiko ir greito pasigaminti, neturi laiko planuoti savaitės meniu

Ko siekia?

Valgyti sveikiau, turėti daugiau energijos, sutaupyti laiko

Ko bijo?

Kad sveika mityba bus brangi, sudėtinga ir užims daug laiko

Kaip dabar sprendžia problemą?

Kartais ieško receptų internete, perka atsitiktinius produktus, užsisako maistą į namus

Kas ją motyvuotų

Paprasti receptai, automatinis pirkinių sąrašas, greitas savaitės meniu, aiškios porcijos

naudoti programėlę?

Kokia vertė jai svarbiausia?

Sutaupytas laikas ir aiškumas, ką valgyti kasdien



# Trumpa personas formuluotė



## Trumpa personas formuluotė

Lina yra 32 metų dirbanti specialistė, kuri nori maitintis sveikiau, tačiau neturi laiko planuoti meniu, ieškoti receptų ir sudaryti pirkinių sąrašo. Jai svarbu, kad sveika mityba būtų paprasta, greita ir nereikalautų daug pastangų.



## Problema kliento akimis

„Man sunku kasdien maitintis sveikai, nes po darbo neturiu energijos galvoti, ką gaminti, o receptų paieška ir pirkinių planavimas užima per daug laiko.“



## Galimas programėlės vertės pasiūlymas

Programėlė padeda užimtiems žmonėms greitai susiplanuoti sveiką savaitės meniu, gauti paprastus receptus ir automatiškai sugeneruotą pirkinių sąrašą.



Praktinė užduotis:  
Jūsų Kliento persona



Apibendrinimas: ką išsinešu?