

E4KIDS GLOSĀRIJS



Uzņēmējdarbības domāšanas un pašapziņas veicināšana bērnos - EMPOW4KIDS

*ERASMUS+ KA220-SCH - Sadarbības partnerības skolu izglītībā
2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484*

Autors(-i):

FAKULTNÍ ZAKLADNI SKOLA S RVJ PRI PEDF UK PRAHA 5 DRTINOVA
VÝZKUMNÝ ÚSTAV PRO PODNIKÁNÍ A INOVACE, Z.Ú.

SMART NEST

FORMATIVE FOOTPRINT

ECECE



**Co-funded by
the European Union**

Eiropas Savienības finansēts. Paustie viedokļi un uzskati atspoguļo autora(-u) personīgos uzskatus un ne vienmēr sakrīt ar Eiropas Savienības vai Eiropas Izglītības un Kultūras izpildaģentūras (EACEA) viedokli. Ne Eiropas Savienība, ne EACEA nenes atbildību par paustajiem uzskatiem.

Projekta akronīms:

EMPOW4KIDS

Projekta nosaukums: Uzņēmējdarbības domāšanas un pašapziņas veicināšana bērniem - EMPOW4KIDS

Projekta numurs:

2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484

Apakšprogramma vai KA:

KA220-SCH - Sadarbības partnerības skolu izglītībā

Tīmekļa vietne: <https://www.kidsentrepreneurs.eu>

Konsorcijs:



GLOSĀRIJS

Biznesa plāns	Dokuments, kurā izklāstīti uzņēmuma nākotnes mērķi un stratēģijas to sasniegšanai. Biznesa plānā ir izklāstīta rakstiska uzņēmuma ceļveža shēma no mārketinga, finanšu un darbības viedokļa. Biznesa plānus izmanto gan jaunuzņēmumi, gan jau reģistrēti uzņēmumi.
Biznesa modeļa kanvas	B.M.C. ir biznesa rīks, ko izmanto, lai vizualizētu visus biznesa modeļa veidojošos elementus, kas jāattēlo, uzsākot uzņēmējdarbību, tostarp klientus, ceļu uz tirgu, vērtības piedāvājumu un finansējumu.
Klients	Klients ir persona, kas kaut ko pērk no uzņēmuma. Uzņēmumiem tie ir ļoti svarīgi, jo, ja neviens nepirktu to produktus vai pakalpojumus, tie neiegūtu peļņu un būtu jāslēdz.
Attiecības ar klientiem	Attiecības ar klientiem ir veids, kā uzņēmums mijiedarbojas un sazinās ar saviem klientiem. Uzņēmumi var veidot attiecības ar saviem klientiem dažādos veidos, piemēram, izmantojot klientu apkalpošanu, reklāmu un mārketingu, klientu apmierinātību un klientu atsauksmes.
Klientu segmenti	Klientu segmenti ir saistīti ar klientu grupēšanu pēc dažādiem kritērijiem, piemēram, vecuma, interesēm, atrašanās vietas vai pirkšanas uzvedības.
Izplatīšanas kanāli	Izplatīšanas kanāli ir veids, kā uzņēmums piegādā savus produktus vai pakalpojumus klientiem. Uzņēmumiem ir svarīgi, lai tiem būtu labi izplatīšanas kanāli, lai klienti varētu viegli un ērti iegādāties uzņēmuma produktus vai pakalpojumus.
Darbinieks	Darbinieks, kas pelna naudu, būdams kādas personas nodarbināts.
Uzņēmējs	Persona, kas cenšas gūt peļņu, dibinot uzņēmumu vai vienpersoniski darbojoties uzņēmējdarbības jomā, jo īpaši, ja tas saistīts ar risku.
Ideju prezentācija	Ideju prezentācija ir tad, kad jūs iepazīstināt citus ar savu biznesa ideju. Iespējams, ka jūs prezentējat ideju formālāk, sniedzot pilnu prezentāciju, vai arī neformālā gaisotnē kolēģiem prezentējat vienkāršu ideju par to, kā uzlabot procesus.
Ieņēmumi	Ieņēmumi ir nauda, kas iegūta no parastās uzņēmējdarbības, ko aprēķina kā vidējo pārdošanas cenu reizinātu ar pārdoto vienību skaitu. Tas ir augšējās pozīcijas (jeb bruto ienākumu) skaitlis, no kura atņem izmaksas, lai noteiktu neto ienākumus.
Sociāli un ekoloģiski atbildīga uzņēmējdarbība	Tā ir uzņēmējdarbība, kuras galvenā motivācija nav peļņa (nauda), bet gan palīdzība, risinot kādu sabiedrības vai vides jautājumu/problēmu.
Jaunuzņēmums	Ar terminu "jaunuzņēmums" apzīmē uzņēmumu, kas ir darbības sākumposmā. Jaunuzņēmumus dibina viens vai vairāki uzņēmēji, kuri vēlas izstrādāt produktu vai pakalpojumu, lai pēc kuriem, viņuprāt, ir pieprasījums. Tāpēc jaunuzņēmums ir uzņēmums, kas ir uzņēmējdarbības sākumposmā.