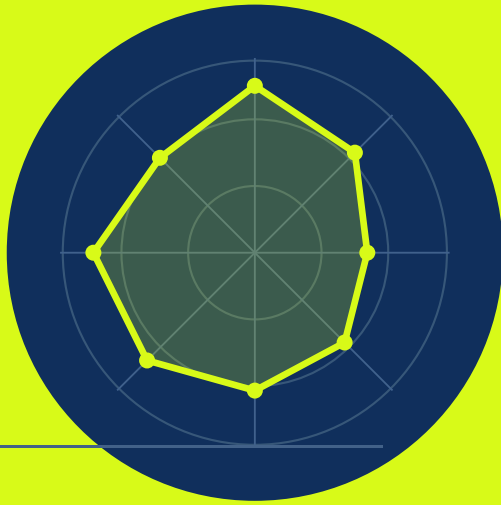
RASIME.LT

DEMONSTRACINĖ ATASKAITA

Pamatykite įmonę dirbtinio intelekto akimis.

Pilnas įmonės 360° tyrimas: faktai, finansai, reputacija, konkurentai, rizika, SWOT ir konkretūs veiksmai.



DEMO VERSLAS 360

Fiktyvi technologinių paslaugų įmonė · Lietuva · 2026-11-03

2,48 mln. € 2025 m. pajamos	**12,5 %** EBITDA marža
27 darbuotojai	**8 / 12** Tyrimo sričių aprėptis

STRUKTŪROS, DIZAINO IR TURINIO PAVYZDYS

Visi skaičiai, vardai, paminėjimai ir išvados išgalvoti.

01 / VADOVO SANTRAUKA

Sprendimo santrauka

Svarbiausios įžvalgos per 30 sekundžių – pavyzdinė AI išvada iš modeliuotų duomenų.

2,48 mln. €
2025 m. pajamos
+29,8 % per metus

171 tūkst. €
Grynasis pelnas
6,9 % pelningumas

32 / 100
Modeliuota rizika
Vidutinė, vertinti sąlygas

73 %
Tyrimo pasitikėjimas
Dalis šaltinių nepilni

Pirminis AI sprendimas

BENDRADARBIAUTI SU SĄLYGOMIS

Įmonė demonstruoja stabilų pajamų augimą ir gerėjantį pelningumą, tačiau augančios gautinos sumos ir vieno didelio kliento koncentracija reikalauja sutartinių mokėjimo apsaugų. Tai **pavyzdinė vertinimo logika**, o ne realus kredito sprendimas.

STIPRYBĖ

Pajamos per 3 metus +125 %; pelno marža auga.

RIZIKA

Didžiausias klientas sudaro 31 % pajamų.

SIGNALAS

Teigiamos klientų patirtys, bet ne visi šaltiniai patikrinti.

VEIKSMAS

Taikyti 30 d. mokėjimo terminą su limitu.

Šiame PDF naudoti išgalvoti pavyzdžio duomenys. Tikrų įmonių automatiniai reitingai bus galimi tik integravus patikrintus šaltinius ir validuotą skaičiavimo metodiką.

02 / 12 TYRIMO KRYPČIŲ

Ataskaitos žemėlapis

Vienas dokumentas – nuo patikrinamų faktų iki sprendimo ir veiksmų plano.

01 **Juridiniai duomenys**
Registracija, valdymas, ryšiai

02 **Finansinis stabilumas**
Pajamos, pelnas, balansas, likvidumas

03 **Skolos ir mokėjimai**
VMI, „Sodra“, tiekėjų atsiskaitymai

04 **Teismai ir ginčai**
Bylos, ginčų pobūdis, baigtis

05 **Klientų atsiliepimai**
Reitingai, pasikartojančios temos

06 **Darbuotojų reputacija**
Kaita, atlygis, vidinė patirtis

07 **Žiniasklaida**
Paminėjimai ir įvykių chronologija

08 **Interneto reputacija**
Socialiniai kanalai ir forumai

09 **Vadovai ir ryšiai**
Susijusios įmonės, kontrolės signalai

10 **Veikla ir projektai**
Produktai, rangos darbai, klientai

11 **Konkurentai**
5 panašūs rinkos dalyviai

12 **Augimo galimybės**
SWOT, scenarijai, veiksmų planas

Kaip skaityti ataskaitą?

Faktas – datuotas duomenų šaltinio įrašas. **Signalas** – pasikeitimas ar anomalija. **AI interpretacija** – argumentuota, bet nebūtinai įrodyta išvada. **Rekomendacija** – sprendimas su sąlygomis, kurias darbdavys ar tiekėjas gali pritaikyti.

03 / JURIDINIS PROFILIS

Įmonės tapatybė ir veikla

Pilnas rekvizitų pavyzdys, kaip tai turi atrodyti nemokamoje profilio dalyje.

Įmonės pavadinimas	DEMO VERSLAS 360 (fiktyvi)
Juridinis kodas	DEMO-360-001 (ne RC kodas)
Teisinė forma	UAB tipo demonstracinis modelis
Veiklos sritis	Inžinerinės ir energinio efektyvumo paslaugos
Buveinė	Vilnius, Lietuva (pavyzdys)
Įregistruota	2018-04-18 (pavyzdys)
PVM kodas	Nenaudojamas – fiktyvi įmonė
Darbuotojai	27 · demonstraciniai 2025 m. duomenys
Interneto svetainė	demo-verslas.example (pavyzdys)
Vadovas	Nenurodomas – fiktyvus juridinis subjektas

Veiklos modelis

Paslaugos

Pastatų techninė priežiūra ir auditai

Projektai

Energetinio efektyvumo modernizacija

Klientai

Verslo centrai, gamyba, savivalda

AI interpretacijos pavyzdys

Diversifikuotos techninių paslaugų pajamos leidžia gauti pakartotinius užsakymus. Didesnė rizika kyla dėl ilgų projektų, atsiskaitymo atidėjimų ir brangstančių subrangovų. Konkrečių faktų tikrumas turi būti tikrinamas prieš sudarant sandorį.

04 / FINANSAI

Pajamos ir pelningumas

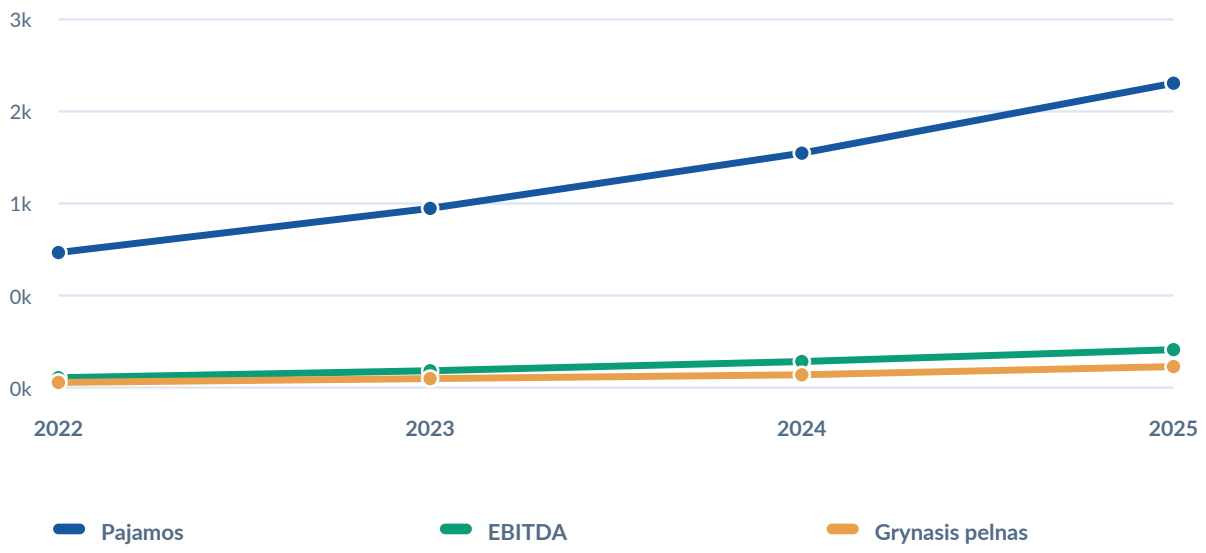
Metinė dinamika su šaltiniu, palyginamumu ir AI įžvalga.

2 480 tūkst. €
Pajamos
2025

309 tūkst. €
EBITDA
12,5 % marža

171 tūkst. €
Grynasis pelnas
6,9 % marža

Pajamų, EBITDA ir pelno dinamika



Metai	Pajamos, tūkst.	EBITDA	Pelnas	EBITDA marža
2022	1 100	80	42	7,3 %
2023	1 460	137	73	9,4 %
2024	1 910	212	104	11,1 %
2025	2 480	309	171	12,5 %

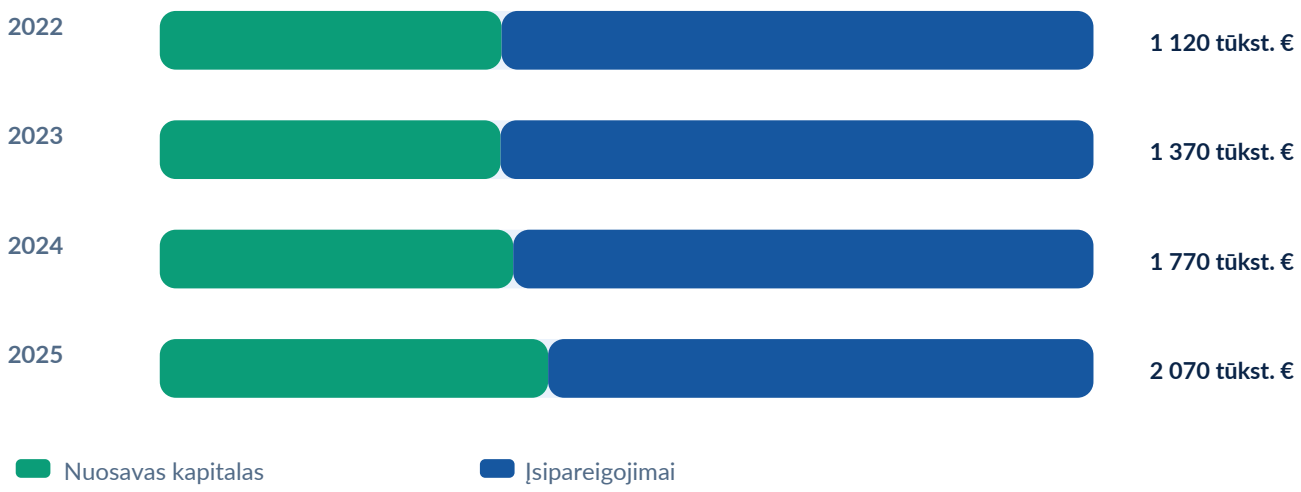
Pajamų augimas 2025 m. – +29,8 %, tačiau vien spartus augimas neįrodo mokumo. Būtina žiūrėti pinigų srautus, mokėjimų istoriją ir klientų koncentraciją.

05 / FINANSŲ GYLIS

Balansas ir likvidumas

Pinigai, turtas, įsipareigojimai ir apyvartinio kapitalo saugumas.

Turto finansavimo struktūra



1,46
Einamasis likvidumas
2025, trumpalaikis

1,40
Įsipareigojimai / kapitalas
2025, kartai

42 d.
Gautinų sumų dienos
Nuo 58 d. 2022

Ką rodo modelis?

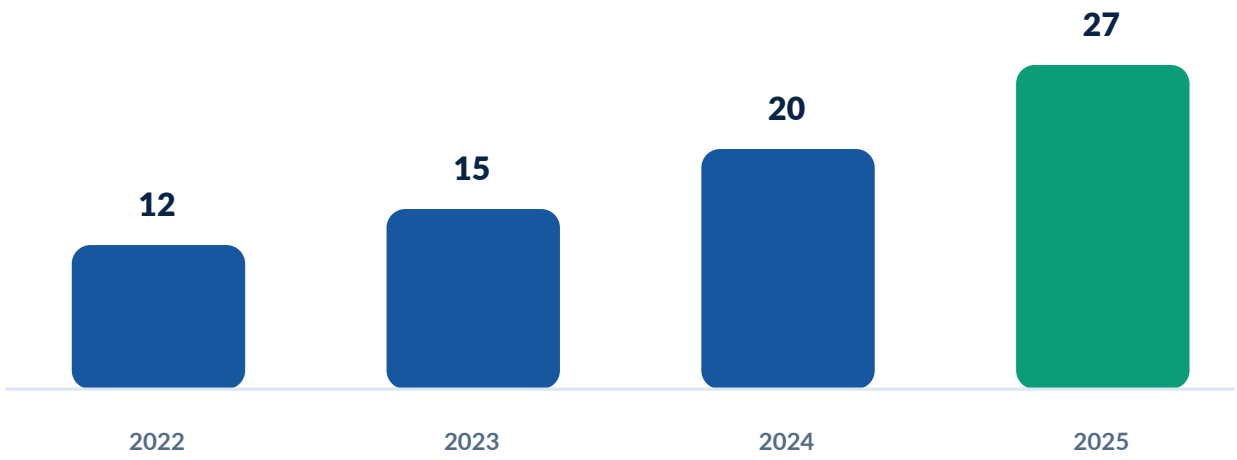
- Nuosavo kapitalo dalis 2025 m. sudaro **41,6 %** turto – palyginti tvirta kapitalo bazė.
- Trumpalaikiai įsipareigojimai sudaro **790 tūkst. €**, todėl būtina stebėti klientų atsiskaitymų drausmę.
- 42 dienų gautinų sumų ciklas rodo gerėjančią tendenciją, bet pavėluotas didžiausio kliento mokėjimas gali pabloginti likvidumą.

06 / ŽMONĖS IR VEIKLA

Darbuotojai ir veiklos stabilumas

Ką galima pamatyti iš darbuotojų skaičiaus, atlygio ir samdos signalų.

Darbuotojų skaičiaus dinamika



27
Apdrausti 2025

+35 %
Metinis darbuotojų pokytis

2 180 €
Demonstracinis vidutinis bruto atlygis

AI signalų vertinimas

- Nuoseklus komandos didėjimas gali reikšti daugiau užsakymų, tačiau pats savaime neįrodo pelningos plėtros.
- Būtina palyginti atlygio tendenciją su šakos vidurkiu ir darbuotojų kaita; duomenų, kurių nėra, neprilyginti 0.
- Darbo skelbimai ir kvalifikacijų poreikis gali atskleisti planuojamas investicijas ar paslaugų krypties pokytį.

07 / SANDORIO RIZIKA

Mokėjimai, skolos ir teisė

Atskirkime mokestinę nepriemoką, atidėtą mokėjimą ir teismo procesą.

4 200 €
Pradelsta VMI suma
Fiktyvi 2026-10-31

6 000 €
Atidėta VMI suma
Fiktyvi 2026-10-31

0 €
„Sodros“ nepriemoka
Fiktyvi 2026-10-31

Teisiniai ir mokėjimo įvykiai · pavyzdinis registras

Data	Įvykis	Išvada	Statusas
2026-10-31	VMI nepriemoka	4 200 € pradelsta	Stebėti
2026-09-15	Tiekėjo sąskaita	Vėlavimas 17 dienų	Išspręsta
2025-11-18	Civilinis ginčas	Taikus susitarimas	Baigta
2025-04-10	Pirkimų konkursas	Sutartis pasirašyta	Įvykdyta

Ko negalima neteisingai suprasti

- Finansinio balanso **įsipareigojimai** nėra tas pats, kas pradelsta **skola**.
- **Atidėta VMI nepriemoka** netapatinama su pradelsta suma; abi turi būti rodomos atskirai.
- Vien dalyvavimas **teismo byloje** neįrodo pažeidimo – būtina pateikti bylos pobūdį ir baigtį.
- Jeigu šaltinyje nėra įrašo, sistema turi rašyti **„duomenų nerasta“**, o ne automatiškai „0 €“.
- AI sprendimas turi nurodyti, kurie punktai lemia atsargų kredito limitą.

08 / 360° SKAITMENINIS PĖDSAKAS

Reputacija internete

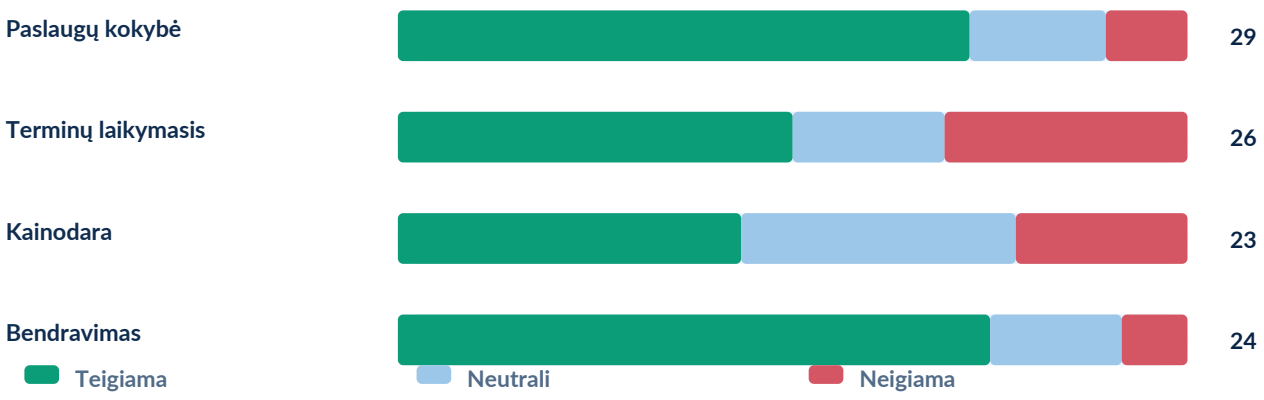
Kas kalbama apie įmonę – klientai, darbuotojai, forumai ir žiniasklaida.

4,2 / 5
Klientų atsiliepimai
86 demonstraciniai

3,9 / 5
Darbuotojų vertinimas
18 demonstracinių

21
Žiniasklaidos paminėjimas
12 mėnesių

Paminėjimų temos pagal toną · modeliuotas tyrimas



AI reputacijos išvada · demonstracija

Teigiama kryptis: klientai dažniausiai mini darbų techninę kokybę ir specialistų kompetenciją. **Probleminė tema:** projektų terminų komunikacija, pasikartojanti keliuose kanaluose. **Darbuotojai:** vertina mokymosi galimybes, tačiau mini darbo krūvio sezoniškumą. **Reikalingas veiksmas:** atskirai patikrinti 3 naujausius neigiamus atsiliepimus ir įmonės atsakymus.

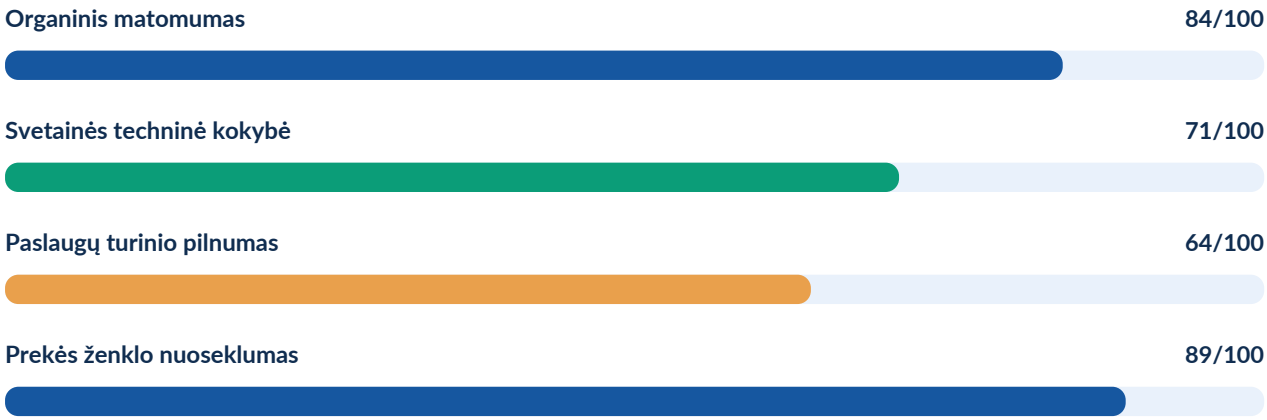
Pastaba: šie vertinimai, komentarų kiekiai ir įžvalgos visiškai fiktyvūs. Realioje ataskaitoje prie kiekvienos temos būtų paspaudžiama šaltinio nuoroda, data ir patikimumo žyma.

09 / VERSLO AUGIMO SIGNALAI

Skaitmeninis matomumas

Ne tik reputacija – ar įmonė randama, kokie jos augimo signalai ir skaitmeninės silpnybės.

Skaitmeniniai rodikliai • fiktyvūs



Svetainė

Paslaugų puslapiai, projektai ir kontaktai atnaujinami reguliariai.

Paieška

Matomos nišinės užklausos, trūksta regioninių tikslinių puslapių.

Socialiniai tinklai

Įmonė komunikuoja projektus, retai atsako į sudėtingus komentarus.

Vieši ryšiai

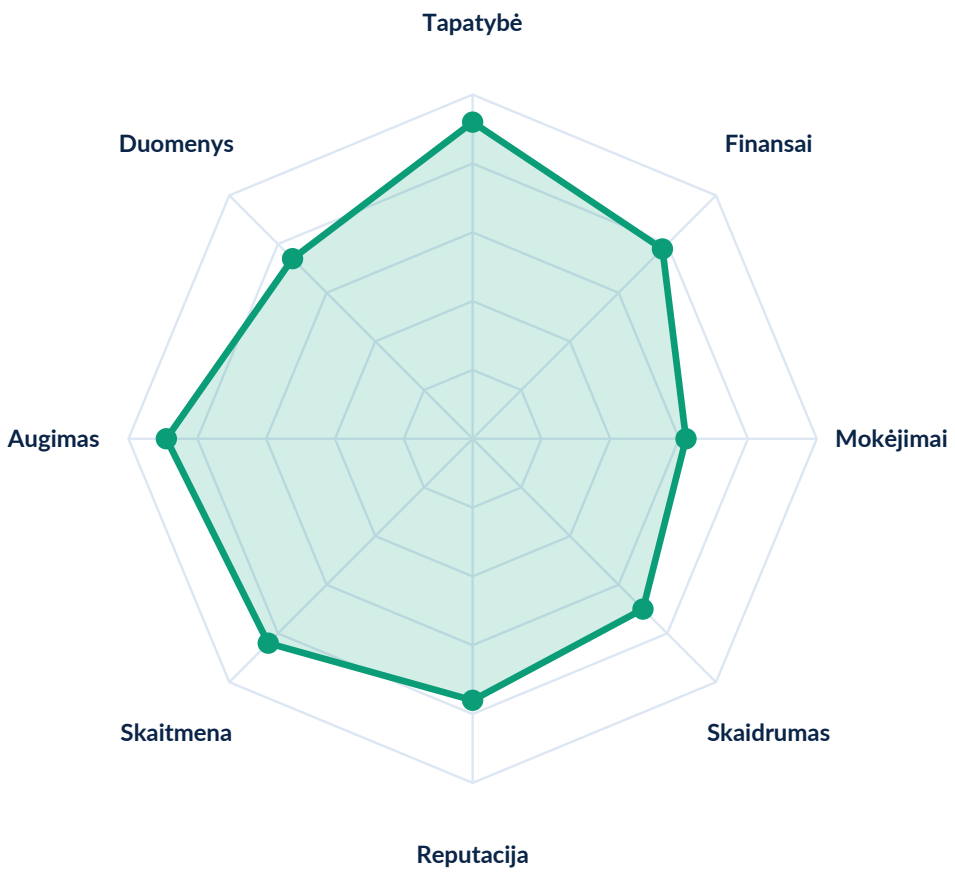
Matomos partnerystės ir nauji projektai; nuosavybės ryšius reikia patikrinti.

Skaitmeninė metrika matuoja matomumą, o ne mokumą. Realiose ataskaitose rodytume šaltinių domenus, metodiką, tikrinimo datą ir įverčio paklaidą.

10 / VIZUALI RIZIKOS IR VERTĖS APŽVALGA

AI 360° įmonės radaras

Aštuonių dimensijų grafinis profilis, palyginamas su sektoriaus mediana.



DEMO ĮVERTINIMAI · NE TIKRI REITINGAI

Balų interpretacija

0–39: reikalinga papildoma patikra; 40–69: vidutinė; 70–84: stipresnė; 85–100: gera atitinkamoje dimensijoje. **Šie balai išgalvoti dizaino pavyzdžiui.** Realus automatinis įvertinimas skaičiuojamas tik pagal dokumentuotus rodiklius, laiką, šaltinį ir duomenų pakankamumą.

11 / RODIKLIŲ ĮRODYMAI

Kodėl toks radaro profilis?

Kiekvienas balas turi turėti priežastį, o ne tik gražų grafiką.

Tapatybė 92/100

Registracijos ir kontrolės duomenys nuoseklūs.

Finansai 78/100

Pelningumas gerėja, tačiau srautai jautrūs projektams.

Mokėjimai 62/100

Pasitaiko vėlavimų, trūksta pilnos mokėjimo istorijos.

Skaidrumas 70/100

Dalis viešų ryšių ir sutarčių nepilnai atskleisti.

Reputacija 76/100

Daugiau gerų signalų, bet keli kartotiniai nusiskundimai.

Skaitmena 84/100

Stipri skaitmeninė bazė ir aktyvus turinys.

Augimas 89/100

Pajamų ir darbuotojų plėtra, gerėjantis efektyvumas.

Duomenys 74/100

Ne visi sektoriaus, teismų ir mokėjimų šaltiniai pilni.

Net jei vienas matmuo įvertintas gerai, mokėjimo rizika gali išlikti. Įmonės sandorio sprendimas neturi būti priimamas pagal vieną vidurkį.

12 / STRATEGINIS VERTINIMAS

SWOT – pilna strateginė analizė

Ne keturi žodžiai, o faktų, verslo prielaidų ir konkrečių sprendimų matrica.

S STIPRYBĖS

- Ketverius metus augančios pajamos; 2025 m. +29,8 % metinis augimas.
- Daugėja pasikartojančių priežiūros sutarčių – mažesnė priklausomybė nuo vienkartinių projektų.
- Auga EBITDA marža: nuo 7,3 % iki 12,5 %, gerėja projektų sąnaudų kontrolė.
- Komandos kompetencijos ir techninis matomumas stiprina B2B pasiūlymą.

W SILPNYBĖS

- 31 % pajamų susiję su vienu didžiausiu klientu – didelis koncentracijos pavojus.
- Mokėjimų istorija nevisiškai patikrinta, VMI pradelstos sumos mažina patikimumą.
- Užsakymų vykdymo terminų komunikacija kelia kartotinius neigiamus atsiliepimus.
- Trūksta procesų automatizavimo, projektų KPI ir atsarginių brigadų.

O GALIMYBĖS

- Didėjantis energinio efektyvumo ir pastatų modernizavimo paslaugų poreikis.
- Paslaugų paketai su mėnesiniu abonementu galėtų stabilizuoti pinigų srautus.
- Regioninių SEO puslapių bei partnerių tinklo plėtra už Vilniaus ribų.
- Viešųjų pirkimų ir daugiamečių priežiūros sutarčių galimybės.

T GRĖSMĖS

- Subrangovų įkainių ir medžiagų kainų šuoliai mažina fiksuotų kontraktų maržą.
- Vieno stambaus kliento praradimas sukeltų apyvartinio kapitalo spaudimą.
- Auganti konkurencija kainomis ir ilgesni B2B atsiskaitymo terminai.
- Reputacijos problemos dėl kelių pavėluotų projektų gali atbaidyti naujus klientus.

SWOT yra demonstracinė interpretacija, o ne teisinės ar finansinės būklės patvirtinimas. Tikroje ataskaitoje kiekvieną punktą sieja duomenų šaltinis ir įvykio data.

13 / TOWS, PRIORITETAI IR ATSAKOMYBĖ

SWOT → 4 veikimo strategijos

Ką daryti su stiprybėmis, silpnybėmis, galimybėmis ir grėsmėmis.

SO — Augimą paversti pasikartojančiomis pajamomis

- Techninės kompetencijos pagrindu paleisti 3 ilgalaikės priežiūros paketus.
- Pirmiausia siūlyti klientams, su kuriais jau įvykdyti daugiau nei 2 projektai.
- KPI: abonementinių sutarčių MRR +35 % per 12 mėnesių.

WO — Užpildyti procesų ir matomumo spragas

- Įdiegti projektų planavimo, NPS ir terminų perspėjimų sistemą.
- Sukurti 12 sektoriaus / miesto SEO puslapių su tikrais atliktais darbais.
- KPI: vėluojančių etapų dalis <10 %, NPS +12 p.

ST — Apsaugoti pelningumą ir santykius

- Ilgalaikiams darbams indeksuoti subrangovų ir medžiagų kainų pokyčius.
- Didžiausiam klientui riboti neapdraustą kredito ekspoziciją.
- KPI: bendroji marža bent 22 %, koncentracija <25 %.

WT — Mažinti koncentraciją ir mokėjimų spaudimą

- Kas savaitę stebėti skolų amžių ir peržiūrėti mokėjimų limitus.
- Sutartis dalyti etapais, reikalauti priėmimo aktų ir avanso apsaugų.
- KPI: DSO iki 35 dienų, jokios >30 d. skolos VMI.

4 STRATEGIJOS · 12 AI VEIKSMŲ

14 / RINKOS ŽVALGYBA

Konkurentai ir rinkos pozicija

Penki analogiški rinkos dalyviai – palyginimas pagal vienodą metodiką.

Įmonės palyginimas – 2025 m. demonstraciniai duomenys

Įmonė	Paj. mln.	EBITDA %	Darb.	Skaitmena
DEMO VERSLAS 360	2,48	12,5 %	27	84/100
Konkurentas A (demo)	3,10	10,4 %	42	72/100
Konkurentas B (demo)	1,72	13,2 %	21	86/100
Konkurentas C (demo)	2,80	8,5 %	38	67/100
Konkurentas D (demo)	1,35	15,3 %	18	78/100
Konkurentas E (demo)	4,20	11,0 %	55	81/100

Kuo laimėti prieš konkurentus?

Prieš A

Akcentuoti lankstesnį techninių komandų darbą, trumpesnį reagavimo laiką.

Prieš B

Rodyti didesnę projektų įgyvendinimo patirtį ir aptarnavimo pajėgumą.

Prieš C

Akcentuoti procesų skaidrumą ir skaitmeninį klientų portalą.

Prieš D

Pasiūlyti platesnį paslaugų paketą ir garantuojamą techninės pagalbos SLA.

15 / KONKURENCINIAI ARGUMENTAI

Pardavimo battlecards

Paruošti argumentai komerciniams pasiūlymams ir deryboms.

Klientui, kuriam svarbi kokybė

KAM TINKA	Techniniai objektai, 24/7 gedimai
PAŽADAS	Fiksuotas SLA ir vienas atsakingas vadybininkas.
ĮRODYMAS	Darbų žurnalas, reagavimo datos, kvalifikacijų dokumentai.
ATSARGUMAS	Nesiūlyti nerealaus 1 val. SLA be įrodytos brigados.

Klientui, kuriam svarbi kaina

KAM TINKA	Kelių objektų techninė priežiūra
PAŽADAS	Viename pakete mažesnės administravimo sąnaudos.
ĮRODYMAS	Aiški kaina pagal objektų skaičių ir darbų apimtis.
ATSARGUMAS	Nelyginti kainų nesulyginus paslaugų apimties.

Klientui, kuriam svarbus patikimumas

KAM TINKA	Ilgalaikės sutartys, viešasis sektorius
PAŽADAS	Skaidrūs KPI, periodinės ataskaitos ir dokumentuoti darbai.
ĮRODYMAS	Paslaugų KPI istorija, nuorodos į įgyvendintus projektus.
ATSARGUMAS	Tikri duomenys ir rekomendacijos reikalingi prieš teiginį.

Battlecard nėra leidimas skelbti nepatikrintus pranašumus. Prie kiekvieno argumento realioje sistemoje turi būti pridedamas šaltinis arba klientui skirtas įrodymas.

16 / KONKRETŪS VERSLO SPRENDIMAI

3 sandorio scenarijai

Praktiškai: kiek kredito, kiek avanso ir kokiomis sąlygomis bendradarbiauti.

01 Pardavimas su atidėtu mokėjimu

REKOMENDUOJAMA SU APSAUGOMIS

- **Bandomasis kredito limitas:** iki 25 000 € ir ne daugiau kaip 30 dienų.
- Virš 25 000 € reikalauti garantijos, kredito draudimo arba avanso.
- Peržiūrėti limitą, jei mokėjimai vėluoja >10 dienų arba padidėja VMI nepriemoka.

02 Avansas tiekėjui

REKOMENDUOJAMA ETAPAIS

- **Pradinis avansas:** ne daugiau kaip 15 % užsakymo vertės.
- Kitus mokėjimus sieti su perdavimo aktais ir matomais etapais.
- Jei avansas >10 000 €, paprašyti avanso grąžinimo garantijos.

03 Ilgalaikė partnerystė

3 MĖNESIŲ PILOTAS

- **Pradėti 90 dienų pilotu:** iš anksto sutarti SLA, defektų ir ataskaitų KPI.
- Po 30, 60, 90 dienų įvertinti pristatymą, sąskaitas, vėlavimus.
- 12 mėn. sutartį sudaryti tik pilotui pasiekus kokybės ir mokėjimų kriterijus.

Sąlygos ir sumos šiame skyriuje demonstracinės, o ne tikras finansavimo ar kredito draudimo sprendimas. Realūs limitai turi remtis patikrinta mokumo ir mokėjimų istorija.

17 / ĮGYVENDINIMO KELIAS

12 mėnesių veiksmų planas

Nuo AI įžvalgų iki darbų su terminais, atsakomybe ir matuojamais KPI.

01–03 MĖN. — **Stabilizuoti riziką**

- Sutvarkyti VMI pradelstą sumą ir įvesti skolos perspėjimus.
- Įdiegti projektų laiko juostą, NPS ir klientų komunikaciją.
- KPI: DSO iki 40 d.; projektų vėlavimai <15 %.

04–06 MĖN. — **Pakartotinės pajamos**

- Paleisti 3 techninės priežiūros abonementinius paketus.
- Pasirašyti bent 6 naujas tęstines aptarnavimo sutartis.
- KPI: pasikartojančių pajamų dalis >30 %.

07–09 MĖN. — **Rinkos plėtra**

- Paleisti 12 SEO nukreipimo puslapių ir partnerių programą.
- Sumažinti vieno kliento koncentraciją per naujus segmentus.
- KPI: 20 naujų kvalifikuotų užklausų/mėn.

10–12 MĖN. — **Pelningumo didinimas**

- Atnaujinti kainodarą ir indeksavimo sąlygas sutartyse.
- Pakartotinai audituoti reputaciją, kreditą ir skaitmeninę kokybę.
- KPI: EBITDA marža ≥13 %, DSO ≤35 d.

DEMO ATASKAITA • STILIUS PATVIRTINIMUI • TIKRI DUOMENYS BUS JUNGIAMI VĖLIAU

18 / DUOMENŲ ARCHITEKTŪRA

Šaltinių registras ir ribos

Kaip ši demonstracija virstų realiais, patikrinamais „Rasime“ įmonių profiliais.

Registrų centras / data.gov.lt
Juridiniai faktai, balansai, pelno ataskaitos, registracijos istorija.

„Sodra“
Darbuotojų skaičius, vidutinis atlygis, skolos – pagal viešinimo taisykles.

VMI / data.gov.lt
Nepriemoka, atidėta ir pradelsta suma, PVM statusas ir datos.

LITEKO / VVTAT / CVP IS
Teisminiai sprendimai, vartotojų ginčai ir viešieji pirkimai.

Google Places / naujienos / leidžiamos API
Vieši atsiliepimai, paminėjimai, straipsnių šaltiniai ir datos.

Pačios įmonės svetainė / „Rasime“
Paslaugos, projektai, darbo skelbimai, samdos ir augimo signalai.

Kas yra demonstracija, o kas – realus produktas?

Šiame PDF **visa įmonės istorija, finansai, darbuotojai, konkurentai, atsiliepimai, radarų balai, SWOT ir išvados yra fiktyvūs**. Tikros „Rasime“ ataskaitos turės sugeneruoti turinį iš datuotų, teisėtai naudojamų duomenų rinkinių su šaltinių nuorodomis ir atnaujinimo istorija.