



Apmācības: No tirgus izpētes līdz pārdošanai eksportā

Kad:

Apmācības:

4. marts, plkst. 13.30 - 16.30
18. marts, plkst. 13.30 - 16.30
25. marts, plkst. 13.30 - 16.30

Individuālās konsultācijas

1. aprīlis, plkst. 9.00 - 17.00
8. aprīlis, plkst. 9.00 - 17.00

Kur:

Attālināti, Zoom platformā

Apraksts

2025.gada martā un aprīlī Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) reģionālo pārstāvniecību pirmsinkubācijas un inkubācijas dalībniekiem tiek rīkotas apmācības "No tirgus izpētes līdz pārdošanai eksportā" un individuālās konsultācijas.

Ieguvums apmācību dalībniekiem:

- spēj identificēt mērķa tirgu, konkurentus un mērķa klientus, izstrādāt mērķa klienta profilu, veikt konkurentu analīzi
- spēj izveidot mārketinga stratēģiju un ir ieguvuši praktiskas zināšanas kā veicināt zīmola atpazīstamību, izstrādāt mārketinga stratēģijas skici
- spēj izveidot pārdošanas stratēģiju un izpētīt eksporta iespējas, izstrādāt pārdošanas piltuvi un klientu piesaistes plānu.

Apmācības norisināsies attālināti un dalība tajās ir bezmaksas.

Apmācības vada: Kārlis Apkalns, *Master Training*
<https://www.mastertraining.lv/>

Darba valoda: latviešu

Kontaktinformācija

Kristiāna Karčevska
Inovāciju pakalpojumu nodaļa
Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (LIAA)
Tālrunis: + 371 29625544
E-pasts: kristiana.karcevska@liaa.gov.lv

Programma

- 4.marts **Tirgus izpēte un produkts**
Business Model Canvas un pārdošanas vieta tajā
- Tirgus izpēte, pieprasījums un konkurentu analīze
 - Konkurentu analīzes metodes un rīki
 - Klientu vajadzību izpēte
 - Mērķa klientu definēšana.
 - Klientu segmentācija un profilu veidošana
 - Produkta vērtības piedāvājuma definēšana
 - MVP (minimāli dzīvotspējīga produkta) veidošana
 - Produkta attīstība un pielāgošana tirgum
- 18.marts **Mārketinga stratēģija un zīmols**
Mājas darbu piemēru analīze
- Mārketinga stratēģijas izveide
 - Cenu politika un cenu veidošanas stratēģijas
 - Zīmola izveide un uzturēšana
 - Atpazīstama un uzticama zīmola izveide
 - Vizuālā identitāte un komunikācijas stratēģija
 - Digitālais mārketingvs vs. tradicionālais mārketingvs
 - AI rīki digitālajā mārketingā (automatizācija, klientu analīze, personalizēts saturs)
 - Satura un sociālo tīklu mārketingvs
 - Eksporta tirgu izpēte un starptautiskais mārketingvs
 - Sagatavošanās eksportam, pirmo klientu meklēšana
- 25.marts **Pārdošanas stratēģija un eksports**
Mājas darbu piemēru analīze
- Efektīvas pārdošanas stratēģijas
 - Pārdošanas piltuves izveide
 - Klientu piesaistes metodes un rīki
 - Tiešā un digitālā pārdošana
 - Pārdošanas kanāli: B2B vs. B2C, tiešā un netiešā pārdošana
 - Sociālo tīklu reklāmas un e-komercijas stratēģijas
 - Pārdošanas sarunu vadīšana un klientu pārliecināšana
 - Klienta attiecību vadība un klientu datu bāze
 - Attiecību ar klientiem veidošana un uzturēšana
 - Klientu datu pārvaldības rīki un CRM sistēmas
- 1.aprīlis **Individuālās konsultācijas** (30 min.)
- 8.aprīlis **Individuālās konsultācijas** (30 min.)