



bringing neighbours closer



part financed by
European Regional
Development Fund



LATGALES PLĀNOŠANAS
REĢIONS

Projekts Nr. LLIV-306 «**Tematiskā biznesa attīstīšana un Tematisko ciemu komandu iespēju paplašināšana Latgales un Radvilišķu reģionos**»,
akronīms «**Tematiskie ciemi**»

Apmācību kurss «**BIZNESA PRASMES**»

Piektā diena

Pārdošana



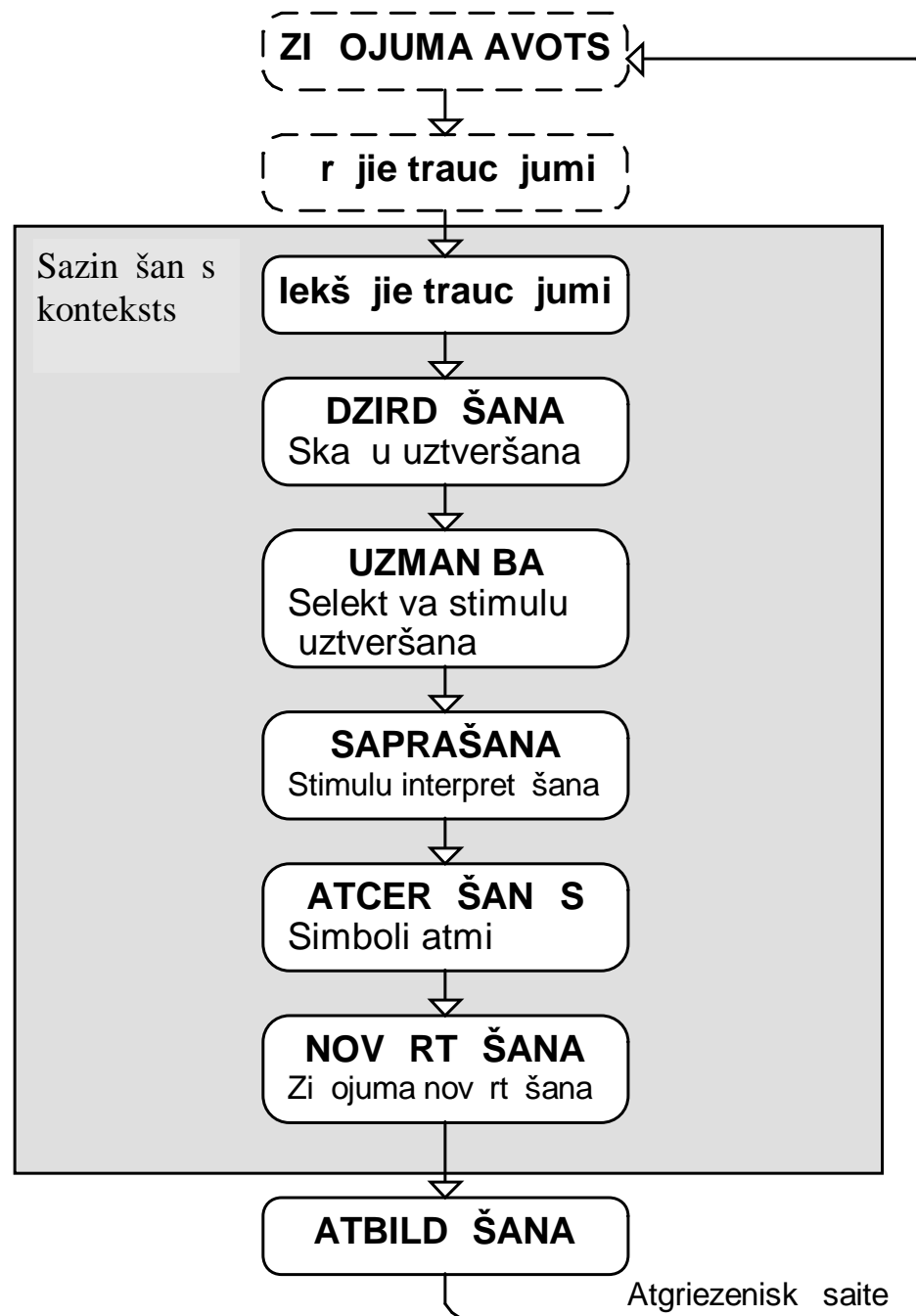
Marika Rudzīte-Griķe

2013.gada 23.novembris, Rēzekne

PĀRDOŠANAS PROCESS IETVER:

- Vietas plānošanu
- Preču atbilstošu izvietošānu
- Tirdzniecības vietas noformējumu
- Tirdzniecības iekārtas efektīvu izmantošanu
- Reklāmas noformējumu tirdzniecības vietā
- Kontroli pār preču krājumiem
- Patērētāju vēlmju analīzi un nekavējošu reakciju
- Preču cenas noteikšanu un iespējamo maiņu
- Preču realizācijas stimulēšanas pasākumus

SASKARSMES (KOMUNIKĀCIJAS) BŪTĪBA UN LOMA PĀRDOŠANAS PROCESĀ



SASKARSME

- Tā ir komunikācija, sazināšanās, saziņa un savstarpēji sakari
- Tā ir informācijas (domu, jūtu u.c.) apmaiņa starp diviem vai vairākiem cilvēkiem gan runas, gan žestu veidā
- Tā ir vērtību, ideju, iemaņu apmaiņa
- Tas tilts starp mums un citiem cilvēkiem, tā ir saikne ar ārējo pasauli
- Saskarsme ir tiešs vai netiešs kontaktēšanās process, kura mērķis ir ietekmēt partnera uzvedību, emocijas, aktivitātes pakāpi un darbību

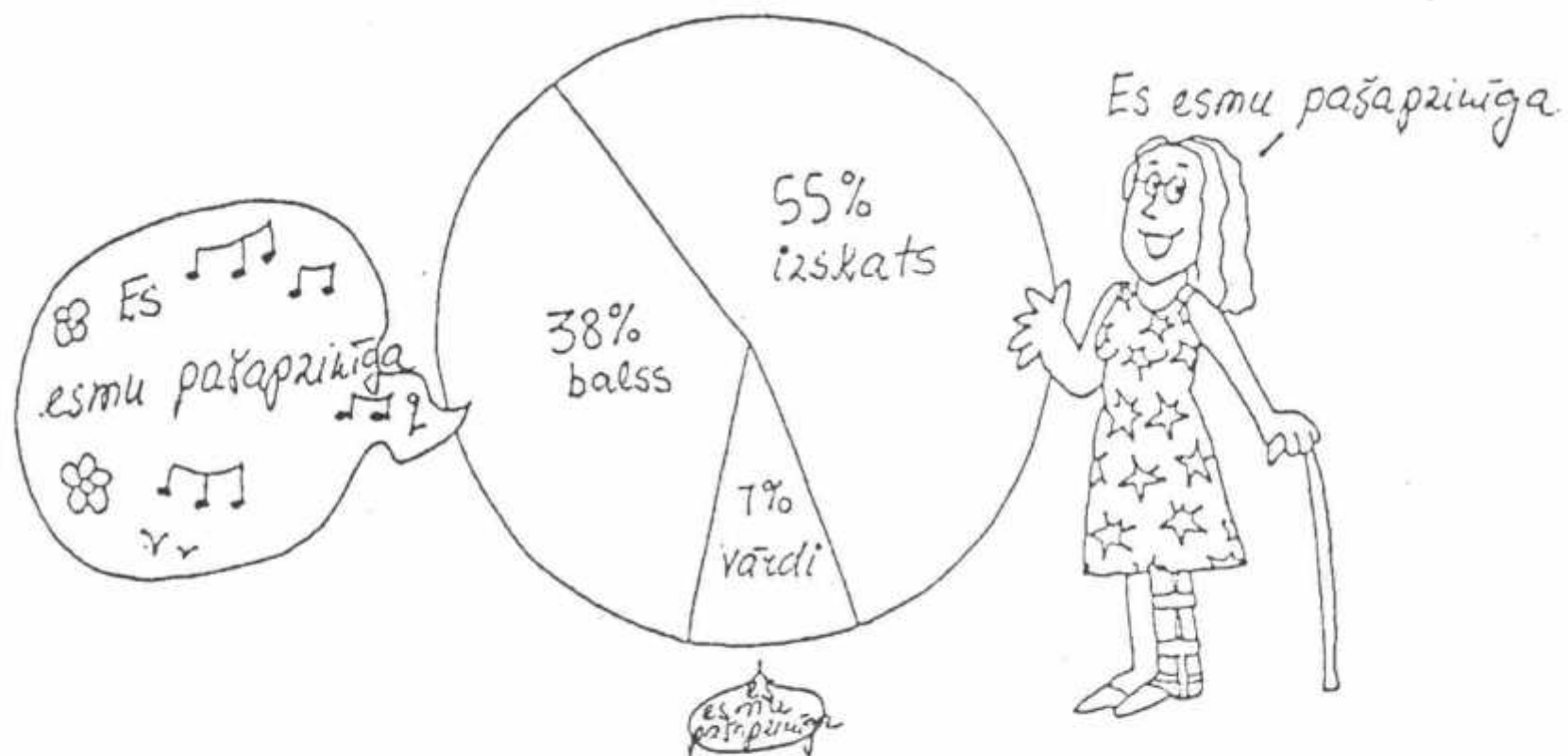


VERBĀLĀ UN NEVERBĀLĀ SASKARSME

Mūsu kopējais TĒLS SASKARSMĒ

- Alberta Merabiana pētījums rāda, ka “ziņas”, ko mēs sūtām, var grupēt 3 kategorijās:
 - Vārdi (verbālā komunikācija)
 - Balss (verbālā komunikācija)
 - Izskats (neverbālā komunikācija)

Mūsu tēlu nosaka 3 faktori:



SASKARSMI IETEKMĒJOŠIE FAKTORI

Tos visus var iedalīt trijās lielās grupās ar nosacītiem apzīmējumiem:

- es
- cits (citi) saskarsmes partneris
(partneri)
- konteksts

**VIENREIZĒJS PIRKUMS
VAI
ILĢSTOŠAS ATTIECĪBAS**

MĒRĶA KLIENTU (KLIENTU GRUPU)

ATLASE UN IZPĒTE

- **Vispārējā** tirgus izpēte (t.sk. Kā man zināt, cik vispār ir cilvēku, kuri gribētu braukt pie mums? Cik ir Latvijā? Cik varētu būt no ārzemēm?)
- Nozīmīgākie **konkurenti** (Kas jau tiek piedāvāts šobrīd? Kādas būs mana piedāvājuma būtiskākās atšķirības?)
- **Manu** potenciālo klientu vajadzību un vēlmju pārzināšana

MANS klients

- Kāds viņš ir? (vecums, dzimums, u.c.)
- Kur viņš ikdienā atrodas (dzīvo)?
- Kur viņš atpūšas?
- Kas viņam patīk?
- Kādā valodā viņš runā?
- Kāda ir viņa dzīves filosofija?
- Kādu problēmu es viņam atrisināšu?
- Kā (un Vai) es varu viņu „noķert”?



KONKURENCE UN/VAI SADARBĪBA



Piemērs: A (darbošanās radošajās aktivitātēs) + B (kvalitatīva ēdināšana) + C (kvalitatīva naktsmītne)

UZNĒMUMA vai (TEMATISKĀ CIEMA) profils

Kas tas ir?

UZŅĒMUMA VAI (TEMATISKĀ CIEMA) PROFILS

- **Īsa pamata informācija** par uzņēmumu (tematisko ciemu), t.sk. izveides gads, vieta, iesaistīto darbinieku skaits)
- Tematiskā ciema **misija un vērtības**
- **Produkta / Pakalpojuma** apraksts un paraugi (foto)
- **Cenu piedāvājums**
- **Kontakti**



Praktiski PIEMĒRI

PRAKTISKAIS DARBS

Tematiskā ciema
profila uzmetuma (*draft*) izstrāde

- Kur un kā pareizi izmantot uzņēmuma profilu?
- Vai viens profils derēs visiem partneriem un klientiem?

PROFESIONĀLA PĀRDEVĒJA SAĢATAVOŠANĀS (DARBS PIRMS PĀRDOŠANAS FAKTA)

- Morāls darbs ar **sevi**
- Darbs attiecībā uz **klientu**
- Darbs attiecībā uz pārdodamo **produktu** vai pakalpojumu - produkta un pakalpojuma pārzināšana:

Ideja



Ražošana



lepakošana



Piegāde



Darbs attiecībā uz klientu

Sehr geehrte Damen und Herren!

HUGLOCK
CONNECTION SYSTEM

HugLock ist ein innovatives und patentiertes Verbindungssystem für eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten.





A five-minute job!

Unser Freizeitangebot ist aber nicht nur das geniale Verbindungssystem sondern auch fertige Stanzmaße für Geschirrschränke, Messen, Pflanzentische, POP-UP-Shops und POS.

Wenn wir Sie mit dieser kurzen Einleitung schon begeistern konnten oder Sie mehr über unser Produkt erfahren möchten, laden wir Sie rasch herzlichst dazu ein, unseren HugLock Kundenstand aufzusuchen.



Vom 15. bis 17. November 2013 findet die „Impact Show“ in Berlin statt, in Halle 12 (IMPACT STYLE) auf dem Stand 122. Hier finden Sie die HugLock Verbindungssysteme und weitere innovative Lösungen zu niedrigsten Preisen. Sie sind auch durch unsere Verkaufspersonen über das HugLock-System erreichbar. Entdecken Sie das HugLock-Verbindungssystem selbst!

Durch das HugLock-System werden nicht nur bestehende Produkte verbessert, sondern wir Sie bieten Ihnen Neuartiges. Kontaktieren Sie uns unter +49 172 667279 oder per E-Mail: info@huglock.com.

Kostenlos für Sie Versand!

Interessieren Sie sich?
www.huglock.com



Ielūgumi



Die Zukunft beginnt hier.
The future starts here.

Sehr geehrte Damen und Herren,

gerne möchten wir Ihnen auf der Interzum 2013 in Köln vom 13. bis 16. Mai unser einzigartiges Verbindungssystem „HugLock“ vorstellen.

Das „HugLock“ Verbindungssystem ist eine einzigartige Lösung für viele hervorragende Anwendungen – z.B. von Konstruktionen, die häufig montiert und demontiert werden (Messestände, Retail-Lösungen für Handel, POS-Display-Stände und Büroeinrichtungen), bis hin zu der Einrichtung in Ihrem Heim & Garten.

„HugLock“ ist Zukunft, die wir bereits heute anbieten – eine Lösung, die unzähligen Alltagsprodukten jede Verbindung einfach und spannend für den Endverwender bietet.

„HugLock“ unterstützt Sie bei Ihrer Suche und hilft mit den besten Befestigungslösungen für ein breites Spektrum von Branchen. Sie sind herzlich eingeladen, einige der möglichen Anwendungen zu sehen und können Ihr kostenloses Muster für Testzwecke direkt vor Ort mitnehmen.

Das „HugLock“ Team begrüßt Sie in der Halle 04.2 Stand C035.

Ihren persönlichen Gutscheincode für Ihre Eintrittskarte können Sie ab sofort per Mail bei uns anfordern!





Sehr geehrter Geschäftsfreund!

Vom 02. Bis 04. September findet in Köln die alljährliche Gartenmesse SPOGA+GAFA statt. Als Aussteller würden wir uns freuen, sie dort als Besucher begrüßen und unsere Produkte persönlich vorstellen zu dürfen!

Herzlich Willkommen auf unserem Stand K-055 in der Halle 10.1

*Mit freundliche Grüßen:
ihr Team der PRODECO GmbH*

www.nest4nature.com



ArGaumi

LINEN WITH TASTE

Sehr geehrte Freunde der Heimtextilien!

*Vom 13. bis 17. November 2013 findet in Berlin die alljährliche Messe „Import Shop Berlin“ statt. Als Aussteller haben Sie bei uns die Möglichkeit, *ArGaumi* vielseitiges Angebot an Leinentextilien für den Haushalt kennen zu lernen und natürlich auch zu kaufen.*

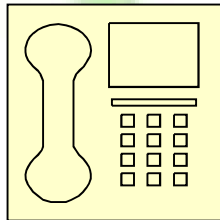
Zusätzlich präsentieren wir noch unsere praktischen Geschenk Sets und Werbegeschenke. Über Ihren Besuch auf unserem Stand Nr. 122 in Halle 12 (ART & STYLE) würden wir uns freuen!

Bis bald,

*Ihr Team von „ArGaumi“
www.linen-with-taste.com*



Pēcapkalpošana



Klienta apmierinātības anketa ^{MLV}

Klientu apmierinātības anketa

Lūdzam vērtēt MLV pakalpojumu un sadarbības kvalitāti.
Jūsu vērtējums ir ļoti un ļoti svarīgs mums šīve dāvana un laipnā gaidīšana katrēdī.
Jūs esat mums ļoti svarīgs cilvēks!

Dati par anketas aizpildīšanu

Uzņēmuma nosaukums:

Vārds Uzvārds:

Lūdzam atzīmēt katrēdī visatbilstošāko vērtējumu (1 - zemākais un 5 - augstākais)

1. Vai Jūs esat apmierināts ar MLV pakalpojumu kvalitāti?

1	2	3	4	5
				x

2. Vai Jūs esat apmierināts ar MLV darbinieku kompetenci?

1	2	3	4	5
				x

3. Vai Jūs esat apmierināts ar MLV darbinieku atbildi?

1	2	3	4	5
				x

4. Vai Jūs esat apmierināts ar MLV darbinieku komunikācijas prasmi?

1	2	3	4	5
			x	x

5. Vai MLV izstrādātās programmas ir kvalitatīvas un atbilstošas?

1	2	3	4	5
			x	x

Jūsu komentāri, ieteikumi, atzīmējumi:

Klientu apmierinātības anketa
Pakalpojuma kvalitātes izvērtēšana
2011.



**Vai LATGALES TEMATISKO CIEMU ĢADĪJUMĀ
KĀUT KAS IR SAVĀDĀK?...**

UN:

Atceries...

Nestrādā smagi, strādā gudri!



KĀ UN KUR MAN ATRAST SAVUS KLIENTUS?

- Dalība izstādēs
- Dalība gadatirgos
- Darbs ar Latvijas tūrisma aģentūrām un operatoriem
- Darbs ar ārzemju tūrisma aģentūrām un operatoriem
- www.google.lv un tiešā kontaktēšanās
- Tūrisma piedāvājumu portāli
- Sadarbība ar vietējo pašvaldību
- U.c.

IZSTĀDĒ VAI ĢADATIRĢŪ: MĒRĶTIECĪĢA ORIENTĀCIJA UZ KLIENTA VAJADZĪBĀM

- Aktīvā klausīšanās (cik ilgi jāklausās un kad uzdot jautājumus?)
- Jautājumu uzdošana (kā zināt, kādus jautājumus uzdot?)
- Argumentēšana un darbs ar iebildumiem

PĀRDOŠANA LATVIJĀ UN PĀRDOŠANA ĀRZEMĒS

- Vai ir kādas ir atšķirības?
- Vai kaut kā jāmaina pieeja, ja pie manis ierodas vietējais klients un klients no ārzemēm?
- Ko ārzemju klienti (tūristi) sagaida no Latvijas lauku tūrisma pakalpojumu sniedzējiem?
- Kas var būt mani kritiskie mīnusi, kad ārzemju tūrists pie manis nebrauks?

PRECES / Pakalpojuma un vides NOFORMĒJUMS

- Vai tas ir svarīgi? Cik svarīgi ir saglabāt vienotu tēlu un kvalitāti it visā, ko darām?

No: **Līgatnes VīnaDarītava** <līgatnesvinadaritava@inbox.lv>

Datums: 2013. gada 7. novembris 12:33

Temats: Līgatnes Vīni-Jūsu biznesam, partneriem un draugiem!

Kam: 4plus@4plus.lv, info@arkos.lv, info@wendi-toys.com, info@kooperativitrikata.lv, vec@vec.lv, scot@scot.lv, info@mu-valmiera.lv, siviko@apollo.lv, valmieras.silums@valmiera.lv, zaani@zaao.lv, birojs@milda.lv, edija.vegners@milda.lv, vt@valrak.lv

Līgatnes vīni-Jūsu biznesam, partneriem un draugiem!

Līgatnes vīna darītava gatavo savu produkciju no Gaujas parkā ievāktajām ogām un augļiem no 2009.gada. Mūsu centieniem novērtējuši ir daudzi vīnu cienītāji, kā arī uzņēmumi. *Aveņu vīnu ieguva 1. vietu Rīgā konkursā starp mazajām vīna darītavām. Vīnam piemīt izcila garša un krāsas kombinācija.*

Mēs piedāvājam 20 veidu vīnus-*aveņu, aveņu-apeņu, ērkšogu, rāberberu, līceņu, ceriņu, pieneņu, jāņogu, aroniju, ābola saldo vai sausu u.c.*

Aicinām Jūs sadarboties, piedāvājam izvēlēties kādu no mūsu vīniem un mēs varam uz pudelēm uzlīmēt Jūsu uzņēmuma logo, izgatavot jaukas vīna kastītes, gan no koka, gan papīra. Uz koka vai papīra kastītēm varam veikt skaistus uzrakstus, vēlējumus utt.

Mēs piedāvājam prezentāciju Jūsu uzņēmumā, ja Jums ir interese lūdzam zvanīt mūsu klienta **apkalpošanas speciālistiem** [mob.nr. 29192582 \(LMT\)](tel:29192582), [tel/fakss: 64153431](tel:64153431) un piesakiet prezentāciju-degustāciju. Pielikumā foto un info!

P.s. Vīni Līgatnē tiek ražoti no Gaujas parkā ievāktām ogām un augļiem.

ATVAINOJAMES ja šī vēstule Jums neinteresē, lūdzam to izdzēst!

Paldies par sapratni!

3 Anhänge — Alle Anhänge herunterladen · Alle Bilder ansehen



Picture 2225.jpg
1962 K · Ansehen · Herunterladen



Picture 2238.jpg
1856 K · Ansehen · Herunterladen

 **VinaDegustPrezent.doc**
118 K · Ansehen · Herunterladen



www.ligatnesvinadaritava.lv

Līgatnes vīni-Jūsu biznesam, partneriem un draugiem!

Līgatnes vīna darītava gatavo savu produkciju no Gaujas parkā ievāktajām ogām un augļiem no 2009.gada. Mūsu centienus novērtējuši ir daudzi vīnu cienītāji, kā arī uzņēmumi. *Aveņu vīns ieguva 1. vietu Rīgā konkursā starp uzņēmām vīna darītavām.* Vīnam piemīt izcila garša un krāsas kombinācija.

Mēs piedāvājam 20 veidu vīnus-aveņu, aveņu-upeņu, ērkšogu, rāberberu, lāceņu, ceriņu, pīcneņu, jāņogu, aroniju, ābolu saldu vai sausu u.c.

Aicinām Jūs sadarbīties, piedāvājam izvēlēties kādu no mūsu vīniem un mēs varam uz pudelēm uzlīmēt Jūsu uzņēmuma logo, izgatavot iaukas vīna kastītes, gan no koka, gan papīra. Uz koka vai papīra kastītēm varam veikt skaistus uzrakstus, vēlējumus utt.

Mēs piedāvājam prezentāciju Jūsu uzņēmumā, ja Jums ir interese lūdzam zvanīt mūsu klienta apkalpošanas speciālistiem mob.nr. 29192582 (LMT), tel/fakss: 64153431 un piesaiciet prezentāciju-degustāciju.

PIETEIKUMA ANKETE

Uzņēmuma nosaukums: _____

Uzņēmuma adrese: _____

Vēlamā prezentācijas/degustācijas diena un laiks: _____ no pl. _____

Kontaktpersona un tālrunis numurs: _____

*Šo anketu lūdzam nosūtīt uz e pastu: ligatnesvinadaritava@inbox.lv, vai faksu: 64153431 un mūsu speciālisti ar Jums sazināsies!



Jaunumi

Jaunumi

Tweets [Follow](#)

20 Nov

LīgatnesVīnaDarītava
@LīgatnesVīna

Ziemas sezonā no novembra līdz aprīlim Līgatnē pagrabāls daudzfācījas pieejamas grupām ar iepriekšēju pieteikšanos.
Estand

Tweet to @LīgatnesVīna

01.02.2013 08:21
Balttour 2013

01.02.2013 08:38
Preses konferencē
Amber Hotel

Ekskursijas

Piedāvājam grupām 2 veidu ekskursijas:

- 1) romantiska vīna baudīšana Līgatnes pagrabāls sveču gaismā vīna pagrabāls atrodas Lejaslīgatnē, Lustūža klmī
- 2) steidzīgākiem ekskursantiem vīna baudīšana ražotnē, 800 m no šosejas Rīga-Veclaicēnē, Augšlīgatnē.

Grupām lūgums iepriekš pieteikties.

Vīna baudīšana alā



Darba laiks

Vasarā (Augšlīgatnē)
katru dienu 10.00-18.00.

Ziemas sezonā no novembra līdz aprīlim (Augšlīgatnē)
darba dienās 10.00-16.00
vai iepriekš piezvanot pa tel. 26521467 vai 26602642.

Pagrabala Lustūzī (Līgatnes pilsētā)
atvērta no maija līdz oktobra beigām sestdienās un svētdienās 10.00-18.00.



Produktu bildes







Izstāde

Nīderlande - „Dutch Bird Fair 2012“



Vācija - „Toy Fair“ 2011 - 2013



Vācija - „FREE“ 2012



Vācija - „Import Shop Berlin“ 2013



Vācija - „Interzum“ 2013



Vācija - „SPOGA / GAFA“ 2011 - 2013



Vācija - „Caravan Salon“ 2012 - 2013



Amatnieku gadatirgus, Rīga, 2013




Vācija - „Erntedankfest Magdeburg“ 2013



- «Sīkumiņi», kā radīt pozitīvu atmosfēru tirdziņā vai izstādē u.c.

- **Cik tas maksā?**

Vai *LATGALES TEMATISKIE CIEMI* (kā zīmols) VAR KĻŪT PAR EKSPORTA PRODUKTU?



DISC pārdošanas metode (pircēju psiholoģija)

D.I.S.C.

- Personības novērtēšana ar DISC palīdzību nosaka **4 uzvedības tipus**
- Pēc šī modeļa tiek analizēta indivīdu **uzmanība un reakcijas** konkrētā vidē un specifiskās situācijās
- Katrs no šiem uzvedības tipiem **tīrā formātā** nemēdz pastāvēt
- Savstarpēji atšķirīgos tipus **nevar iedalīt labajos un sliktajos**

KĀ DARBOJAS DISC METODE?

- **D** – Dominance (Dominance)
- **I** – Influence (Ietekme)
- **S** – Steadiness (Stabilitāte)
- **C** – Compliance (Pielāgošanās spēja)

D – DOMINANCE

- Vēlme kontrolēt
- Vēlme noteikt un iegūt varu
- Ļoti skaidri zina, ko grib
- Pašpārliecība
- Aktīvi dažādu problēmu risināšanā
- Prasīgi
- Egocentriski, pat agresīvi

I – IETEKME

- Spēj ietekmēt sev apkārt esošos ar savām runas dotībām un darbiem
- Visbiežāk izteikti emocionāli
- Raksturīga spēja pārlicināt
- Magnētisms
- Entuziasms
- Kā personības ļoti patīkami
- Vairāk ietekmē emocijas, nevis skaitļi un fakti
- Jautri, aktīvi, optimistiski
- Ļoti komunikabli

S – NOSVĒRTĪBA

- Pacietīgi un neatlaidīgi
- Smalkjūtīgi, mīl drošību
- Visai konservatīvi un nevēlas pārmaiņas esošajā situācijā
- Klusi un atslābināti
- Pozitīvi noskaņoti
- Diezgan paredzami savā rīcībā
- Nesteidzīgi
- Neizrāda savas patiesās emocijas, tādēļ grūti atmaskojami

C – Spēja pielāgoties

- Spējīgi pielāgoties dažādiem noteikumiem
- Precīzi un akurāti
- Patīk uzdevumus paveikt perfekti jau ar pirmo reizi
- Piemīt piesardzība un rūpība
- Prasīgi pret citiem
- Sistemātiski
- Diplomātijas spējas un takta izjūta
- Pedantiski
- Ļoti pievērš uzmanību detaļām

LIFTA UZRUNA ("ELEVATOR PITCH")

- 60 sekundes jeb ~130 vārdi
- Mērķis - ieinteresēt klausītāju

TĒMAS, KAS JĀIETVER 60 SEKUNDĒS:

1. Projekts (pievilcīgs nosaukums!)
2. Unikālitate
3. Mērķa grupa (kam tas būs interesanti?)
4. Konkurenti/ alternatīvas
5. Ieviešanas modelis



Paldies!

Marika Rudzīte-Griķe

mob.: +371 29443621

e-pasts: marika@linen-with-taste.com