

Biedrības “Vidusdaugavas NVO centra”
struktūrvienība “**Lauku attīstības partnerība Vidusdaugava**”

IETEIKUMI
MĀRKETINGA APRAKSTA SAGATAVOŠANAI
LEADER PROJEKTU PIETEIKUMOS

Pirms uzņēmējdarbības uzsākšanas ir svarīgi saprast, kāds ir esošais tirgus jūsu izvēlētajā nozarē, kā sasniegsiet klientus un kā veicināsieta sava uzņēmuma atpazīstamību.

Uzņēmuma produkcijas vai pakalpojumu sniegšanas kvalitāte ir būtiska, taču tikpat svarīgi ir atrast pareizos veidus un formātus, kā uzrunāt savu potenciālo klientu, kā stāstīt par sevi, ar ko sadarboties, lai uzņēmums veiksmīgi attīstītos.

Projekta iesniedzējs apraksta veikto tirgus analīzi un mārketingu atbilstošajās projekta iesnieguma sadaļās, kā arī pēc izvēles var pievienot atsevišķu tirgus analīzes/mārketinga apraksta kopsavilkumu pie pavaddokumentiem.

Mārketinga sadaļā aprakstiet un raksturojiet **tikai tos mārketinga elementus, kas attiecas uz jūsu produktu/pakalpojumu:**

Konkurenti	Aprakstiet vismaz 2-3 nozīmīgākos konkurentus, kas darbojas jūsu produkta/pakalpojuma mērķtirgū! Kur tie atrodas, kādi ir to informācijas izplatīšanas kanāli, kāda cenu politika, piedāvāto pakalpojumu/preču veids, skaits? Ņemiet vērā, ka konkurenti bieži vien nav tikai tie uzņēmumi, kas piedāvā tādu pašu produktu vai pakalpojumu, ko jūs, bet gan atbilstošās nozares uzņēmumi, piemēram, visi aktīvās atpūtas pakalpojumu sniedzēji novadā vai reģionā, dāvanu ražotāji, tūrisma jomas uzņēmumi, attālināto pakalpojumu sniedzēji utml. Raksturojiet savu produktu/pakalpojumu, ar ko tas būs īpašāks un labāks par konkurentu piedāvāto, kādas jūsu uzņēmuma stiprās puses un kādas vājās!
Klienti, esošie un potenciālie	Norādiet, kas ir jūsu klienti, piemēram, individuālie, korporatīvie, ģimenes ar bērniem, ārzemju tūristu grupas, jaunieši, sievietes, vīrieši, konkrētu profesiju pārstāvji utml. Kāds ir jūsu klientu vecums, ģimenes stāvoklis, ienākumu līmenis, dzīvesvieta? Aprakstiet jūsu klientu vēlmes un vajadzības, ko jūs centīsieties apmierināt ar sava produkta/pakalpojuma darbību!
Produkta vai pakalpojuma virzība tirgū/ reklāma	Kādi ir jūsu pārdošanas kanāli, to raksturojums? Kādus informācijas kanālus izmantosiet, lai sasniegtu potenciālos klientus? Kur ievietosiet reklāmu? Ar kādām darbībām veicināsieta uzņēmuma atpazīstamību?
Piegādātāji	Raksturojiet piegādātājus, kas apgādās jūsu uzņēmumu ar nepieciešamiem resursiem.
Sadarbības partneri	Kas būs jūsu sadarbības partneri un kādos veidos jūs attīstīsieta sadarbību? Tie var būt, piemēram, pašvaldības tūrisma centrs, uzņēmējdarbības atbalsta centri, izglītības iestādes, aktīvās atpūtas blogeri, influenceri, nevalstiskās organizācijas, jauniešu biedrības, ārstniecības iestādes, tūrisma uzņēmumi, muzeji, citi uzņēmumi, kas darbojas tajā pašā vai saistītā nozarē utml.