

Kultūras mantojumā balstīta sociālā uzņēmējdarbība - CHEER - LV

CHEER – Kultūras mantojuma uzņēmēji

CHEER – Cultural heritage entrepreneurs

Projekts Nr. / Project No. 2018-1-DE02-KA204-005102



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Kultūras mantojumā balstīta sociālā uzņēmējdarbība - CHEER - LV

CHEER – 2. seminārs



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ar ko mans piedāvājums atšķiras no konkurentu piedāvājuma? - Piemērs no Latvijas

“Ja pastāv iespēja, mēs darām visu, lai izspiestu maksimāli iespējamo klientu vajadzību apmierināšanai.” Inovācijas tehnoloģijās ir radījušas uzņēmumam vēl vienu **salīdzinošo priekšrocību: daudzveidīgu produktu klāstu.** Ja mūsu konkurentiem pietiek ar to, ka viņi saražo un uzstāda vēja tuneli un savāc naudu, tad mēs gribam sasniegt daudz vairāk.

Aerodium



Ar ko mans piedāvājums atšķiras no konkurentu piedāvājuma? - Piemērs no Latvijas

“Patiesībā pirmais mūsu ražotais mikrofons vēl joprojām ir visdārgākais mūsu produktu klāstā – tas maksā apmēram 5000 eiro. Ja mēs salīdzinām sevi ar, piemēram, autobūves nozari, tad pozicionējamies tirgū kā “**mikrofonu Mercedes**””

Blue Microphones



Ar ko mans piedāvājums atšķiras no konkurentu piedāvājuma? - Piemērs no Latvijas

STENDERS mārketinga nodaļas pārstāvis par unikālo pārdošanas priekšrocību: “...mēs pārdodam ne tikai produktus mūsu veikalos, bet arī sajūtas – prieku, apbrīnu, sapņus, mieru un kaislību. Tā mēs panākam to, ka mūsu klienti vienmēr pie mums atgriežas.”





Skaidri nodefinēts klients

Vai man ir skaidri nodefinēts klienta profils?

Gatavība pielāgoties situācijai/ jauniem klientu paradumiem



Tirgus izpēte

Nodefinē savu klientu

- Vecums
- Dzīvesvieta
- Dzimums
- Ienākumu līmenis
- Izglītība
- Nodarbošanās
- Intereses
- Lielākie izaicinājumi un mērķi



Tirgus izpēte

Apzini konkurenci



- Kas ir galvenie konkurenti? Vai tādi ir?
- Kāda būtu atbilstošā cena, lai konkurētu ar esošajiem uzņēmumiem?
- Ar ko Jūsu produkts izcelsies konkurentu vidū? (unikālais vērtības piedāvājums)
- Ar ko Jūs pārliecināsi klientus pārnākt pie Jums?

Tirgus izpēte

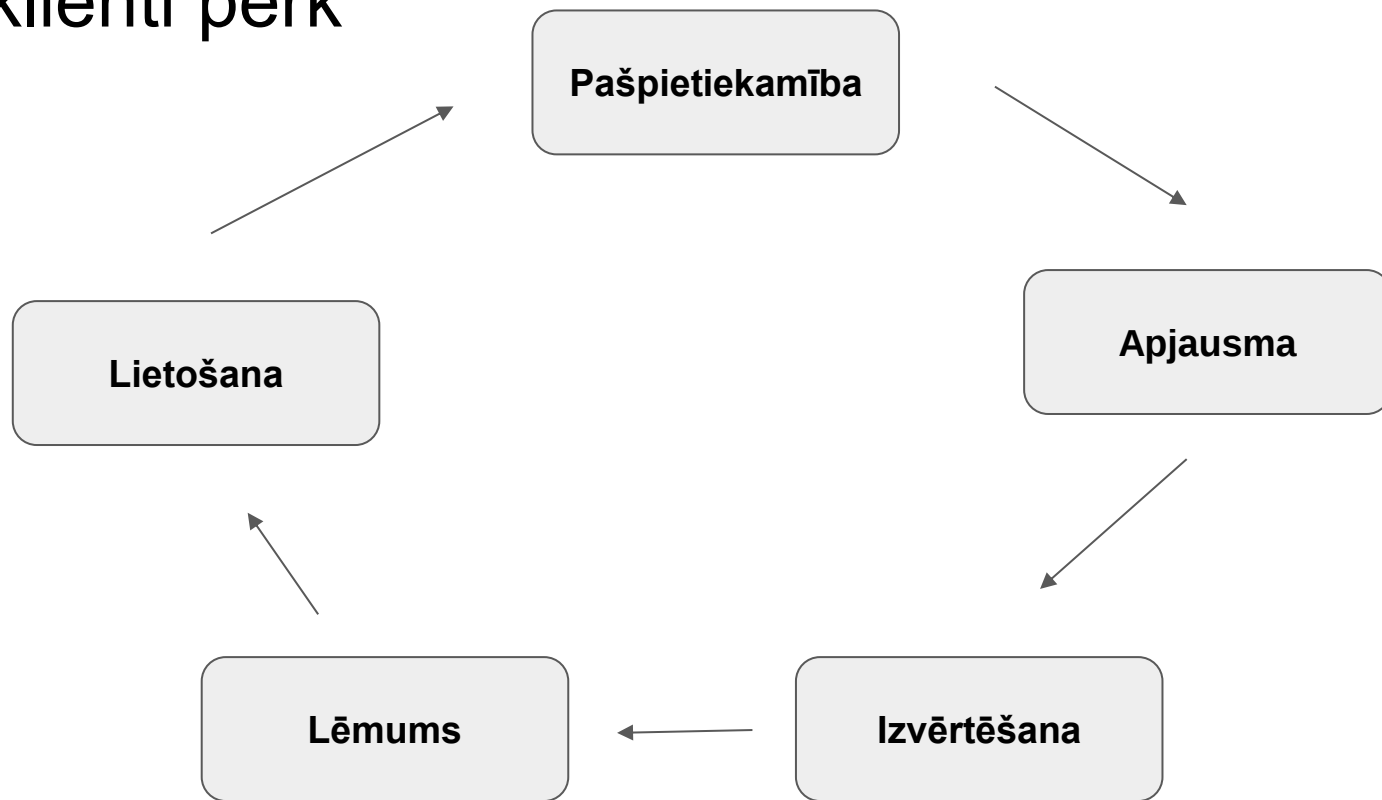
“Tas varētu izklausīties pēc teksta no mācību grāmatas, nevis reāla uzņēmuma piemēra, bet **tirgus izpēte ir pirmā lieta, kas ir jādara**, pirms izvēlēties, kur un ar ko strādāt”

Lotte Tisenkopfa-Iltnerē
Madara Cosmetics dibinātāja un vadītāja



Kāpēc svarīgi attīstīt pārdošanas prasmes?

Kā klienti pērk



3 sapratnes līmeņi

1. Es saprotu klienta situāciju
2. Klients saprot savu situāciju
3. Klients saprot, ka es saprotu viņa situāciju



Lai nopelnītu tiesības pozitīvi ietekmēt klientu

Kā atrast īsto pieeju komunikācijā ar klientiem?

4 soļu problēmu risināšanas formula

1. Kāda īsti ir problēma?
2. Kas ir 3 pozitīvas lietas, šajā situācijā?
3. Kādi ir 3 iespējamie problēmas risinājumi?
4. Izvēlies labāko risinājumu!



Kāpēc, pārdodot produktu, svarīgi uzdot pareizos
jautājumus?

Jautājumu uzdošanas veidi

1. Vairāki jautājumi vienlaikus

Piemēram: Pastāstiet mazliet par jūsu uzņēmumu - cik sen sākāt darboties, ar kāda veida projektiem šobrīd strādājat, un kādi ikdienā ir lielākie izaicinājumi?

2. Izvēle starp 2 ieguvumiem

Piemēram: Kas jums, lietojot mūsu elektromobili, patika visvairāk - tas, ka varat nemaksāt ceļa nodokli vai tas, ka nav jāuztraucas par degvielas cenām?

3. “Temperatūras” novērtēšanas jautājumi

Piemēram: Vai tiktāl esmu visu skaidri izstāstījis? Vai tiktāl ideja liekas saistoša?

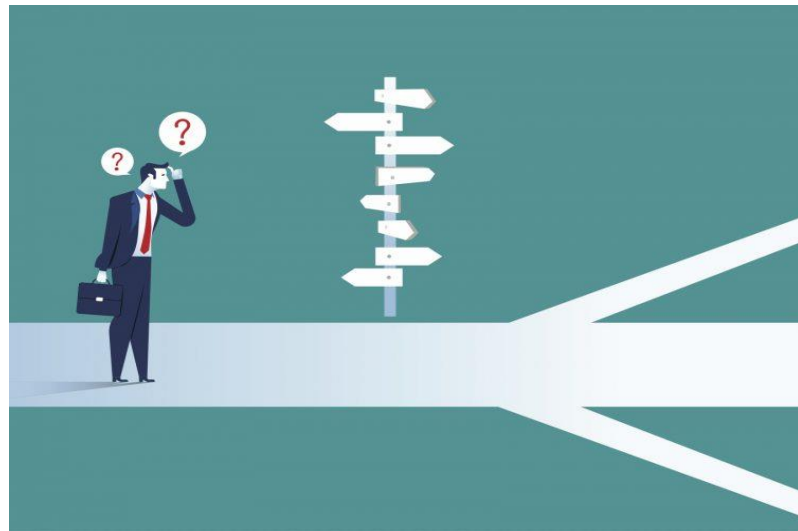
Lēmumu pieņemšana



Lēmumu pieņemšana

Kādi ir lēmumu pieņemšanas procesa posmi?

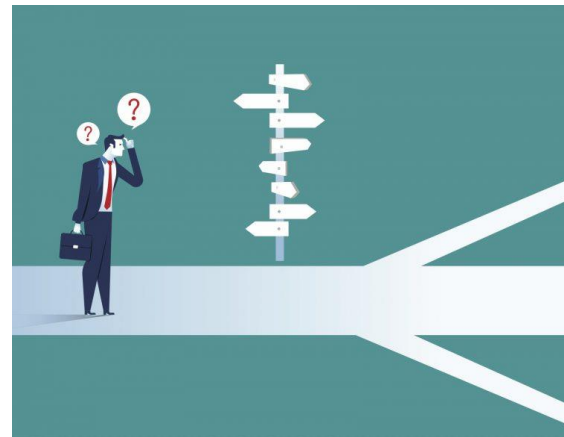
1. Identificējiet problēmu
2. Ievāciet informāciju
3. Izvērtējiet alternatīvas
4. Izvēlieties kādu no alternatīvām
5. Sāciet rīkoties
6. Pārskatiet savu lēmumu



Lēmumu pieņemšana

Bieži sastopami lēmumu pieņemšanas izaicinājumi

- Pārāk daudz vai nepietiekams informācijas apjoms.
- Nepareiza problēmas noteikšana
- Pārmērīga pārliecība par rezultātu



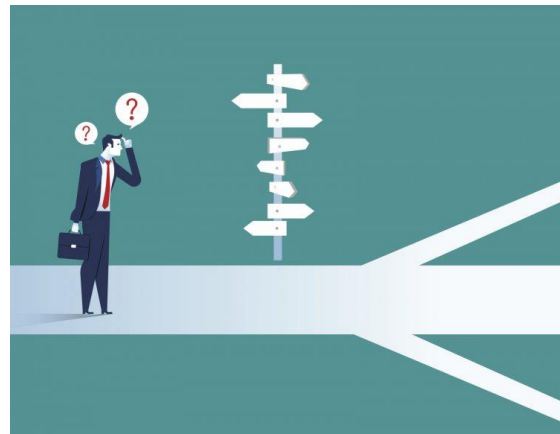
Lēmumu pieņemšana

Visizplatītākie lēmumu pieņemšanas “slazdi”

Bailes no domstarpībām

Vairākuma tirānija

Spriedze saasinās, un grupas
strīdos izturas necienīgi



Demokrātiska lēmumu pieņemšana

Par

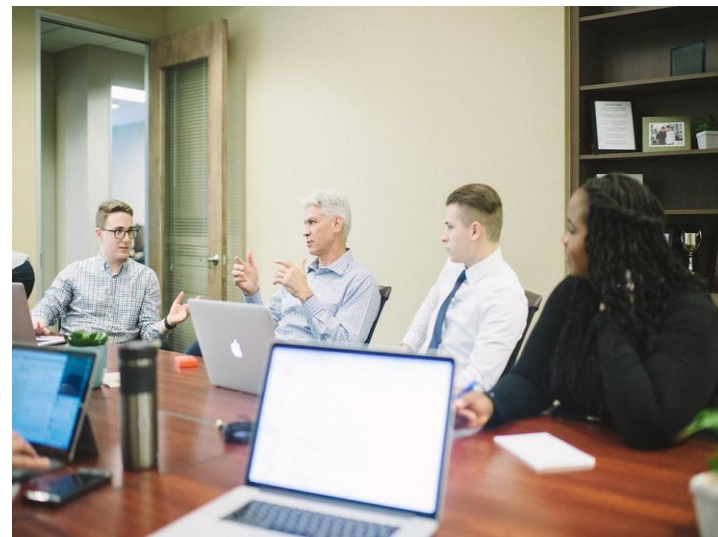
Pret

- Pārskatāms process
- To uztver kā godīgu
- Cilvēki viegli saprot, kur process sākas un beidzas (atšķirībā no vienprātīgas piekrišanas)
- Neaizsargāts pret grupas domāšanu vai politisko aģitāciju
- Vairākums uzskata, ka kompromisam ar mazākumu nav īpašas vajadzības
- Līdzdalības trūkums lēmumu ieviešanā - “Es par to netiku balsojis!”

Demokrātiska lēmumu pieņemšana

Demokrātiska lēmuma pieņemšanas process

1. Novērtējiet situāciju un savas iespējas
2. Sasauciet sapulci, lai nobalsotu
3. Izraugieties katrai iespējai tās propagandētāju
4. Sarīkojiet laika ziņā ierobežotas debates starp propagandētājiem
5. Nobalsojiet (jā, nē, atturas)
6. Saskaitiet balsis un turpiniet balsošanu, ja izveidojas strupceļa situācija



Demokrātiska lēmumu pieņemšana

Vingrinājums

Publiskā uzstāšanās



Publiskā uzstāšanās

Kāpēc svarīgi attīstīt publiskās uzstāšanās prasmes?

Kā pārvarēt bailes no publiskās uzstāšanās?



Publiskā uzstāšanās

Vingrinājums



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CHEER – Kultūras mantojuma uzņēmēji



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

