



Tirgus izpēte un produkta pielāgošana tirgum

23.01.2024. plkst 10:10

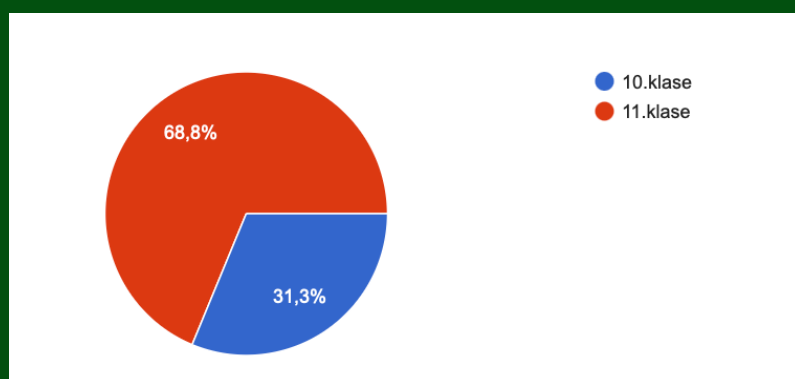
Nodarbība #2

Tirgus izpētes metodes

Pasākums tiek organizēts projekta Nr. LV-LOCALDEV-0004 "Uzņēmējdarbības atbalsta pasākumi Kurzemes plānošanas reģionā" ietvaros. Projektu līdzfinansē Islande, Lihtenšteina un Norvēģija, izmantojot EEZ grantus programmā "Vietējā attīstība, nabadzības mazināšana un kultūras sadarbība".

Strādājam kopā **konkurētspējīgai** Eiropai.

Paldies par aktivitāti pēc 1.nodarbības! Tā arī turpinām!



36 atziņas
1 ieteikums
2 jautājumi

Varbūt sākumā jātrod segments nevis problēmas ko risināt.

Veidojot produkta ideju nebijām grupā aizdomājušies ka pircēja viedoklis ir tik svarīgs un pirms tam nebijām prasījuši klientu viedokļus.

Jautājums: kā atrast **piemērotu** tirgu un **cik lielam tam jābūt**, lai būtu rentabls. Būtu lietderīgi saprast, kuri tirgi/ patērētāji gūst peļņu.

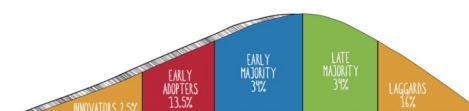


Piemērots: skat. 16.01. slaidu #22 «turīgs» un stabils/ definējams/ sasniedzams/ apzinātība

Cik lielam jābūt:

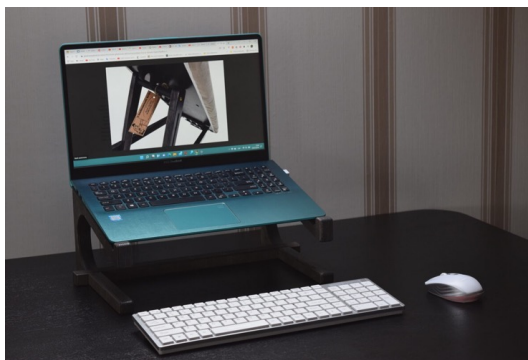
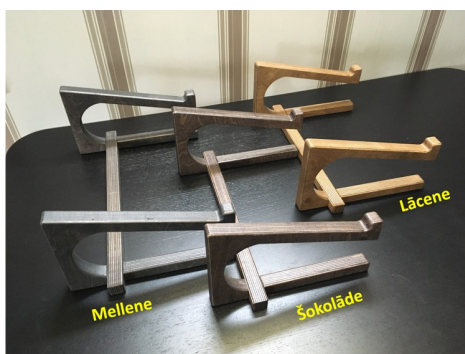
- # Neierobežo izaugsmi/ tēmē plašāk
- # Visi uzreiz nepirks

DIFFUSION OF INNOVATION MODEL



Piemērs
ESOŠA produkta pārdošanai [11.kl]
vai JAUNA produkta [10.kl]
noietā tirgus potenciāla apzināšanai

portatīvā datora lietotāji
ergonomika # skausts # galvassāpes



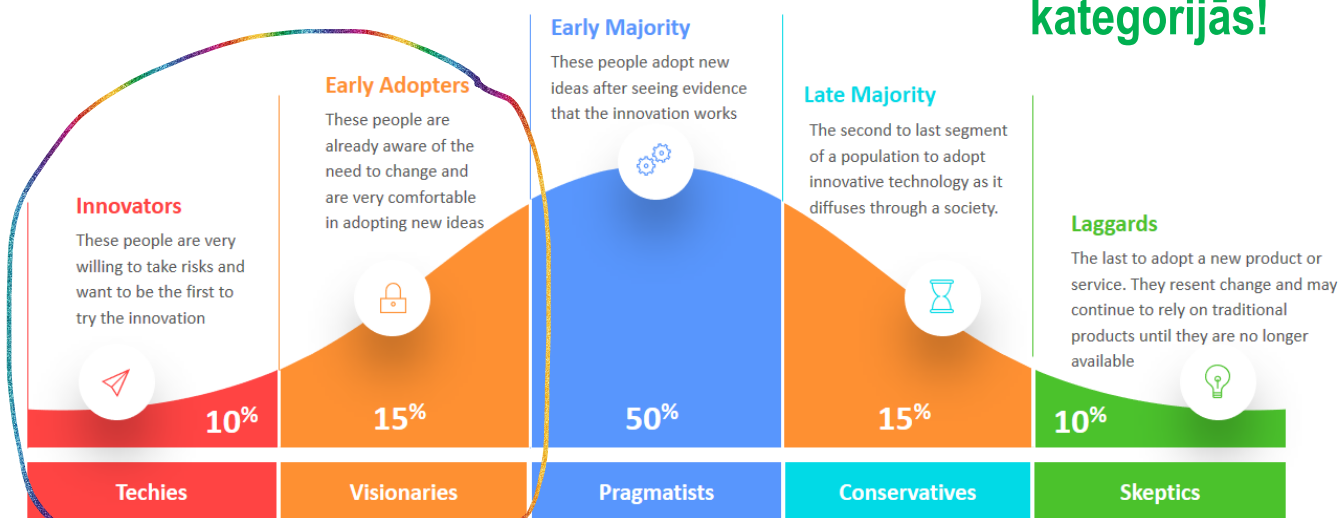
Statīvkoks ir praktisks un ērts lietošanā:

- **ergonomika** un galvassāpju prevencija
- **kompakts**, ērti salokāms, bezskrūvju savienojumi
- **sargā datoru** no nejauši apgāztas krūzes
- nodrošina **ventilāciju**
- **uzglabāšanas vieta** zem statīva
- kvalitatīva **sevis pārstāvniecība** videokonferencēs

Cena: 25 EUR. **SMU mērķis:** pārdot 100 gab

DIFFUSION OF INNOVATION MODEL

Tavi pircēji var
būt 5 dažādās
kategorijās!



Pārbaudi tirgus potenciālu - ieskaties: stat.gov.lv u.c. resursos!

TĒMAS

Iedzīvotāji	Darbs	Sociālā aizsardzība un veselība	Izglītība, kultūra un zinātne	Valsts un ekonomika	Tirdzniecība un pakalpojumi
Uzņēmējdarbība	Informācijas tehnoloģijas	Nozares	Vide	Labklājības un vienlīdzības rādītāji	VISAS TĒMAS

Dzimums ↑	Vecuma grupa ⇅	Profesija ⇅	Laika periods ⇅	Talsu novads ⇅
Sievietes	30–34 gadi	OC12 .Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	9
Sievietes	35–39 gadi	OC12 .Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	10
Sievietes	40–44 gadi	OC12 .Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	20
Sievietes	45–49 gadi	OC12 .Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	32
Sievietes	50–54 gadi	OC12 .Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	31
Sievietes	55–59 gadi	OC12 .Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	32

Talsu novadā ir **134** vadītājas
- sievietes
- 30 – 59 gadi

Jūrmalā ir **447**
Kurzemē ir **1 150**
Latvijā ir **12 307**

	2022
	Jūrmala
Virieši	
25–29 gadi	
OC25 .Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomas vecākie speciālisti	55
30–34 gadi	
OC25 .Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomas vecākie speciālisti	82
35–39 gadi	
OC25 .Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomas vecākie speciālisti	70
40–44 gadi	
OC25 .Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomas vecākie speciālisti	45
45–49 gadi	
OC25 .Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomas vecākie speciālisti	37
50–54 gadi	
OC25 .Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomas vecākie speciālisti	18
55–59 gadi	
OC25 .Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomas vecākie speciālisti	13

Jūrmalā ir **320**
IKT speciālistu
- vīrieši
- **25 – 59 gadi**

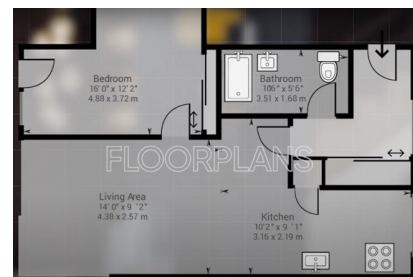
Talsu novadā **48**
Kurzemē ir **630**
Latvijā ir **11 411**



Būtu lietderīgi saprast,
kuri un kādi tirgi un patērētāji gūst peļņu.

TOP 5 nozares ar lielāko kopējo peļņu pēc nodokļu nomaksas 2022. gadā:

1. **Mežsaimniecība un mežizstrāde:** 506,09 milj. EUR;
2. **Koksnes, koka un korķa izstrādājumu ražošana, izņemot mēbeles:** 452,68 milj. EUR;
3. **Vairumtirdzniecība, izņemot automobiļus un motociklus:** 435,76 milj. EUR;
4. **Augkopība un lopkopība, medniecība un saistītas palīgdarbības:** 425,80 milj. EUR;
5. **Operācijas ar nekustamo īpašumu:** 400,41 milj. EUR.

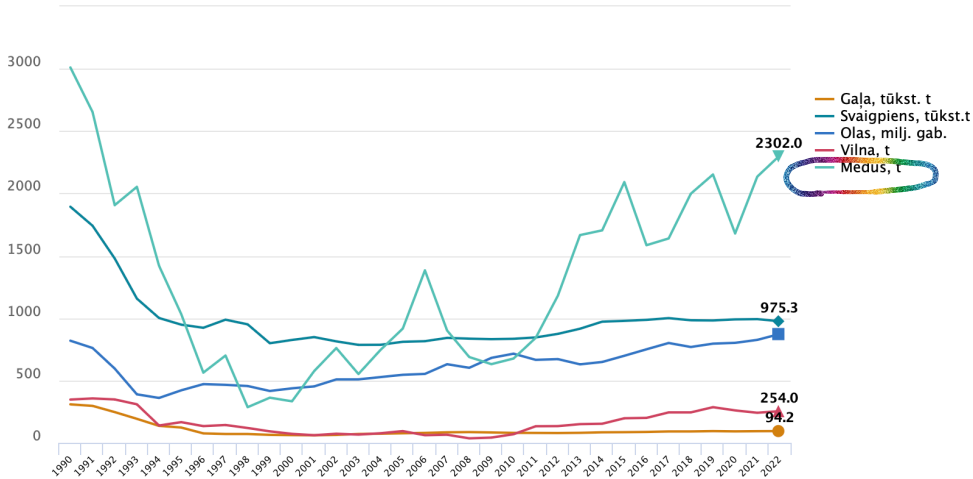




Būtu lietderīgi saprast, kuri un kādi tirgi un patērētāji gūst peļņu.

Lopkopības produkcija un lauksaimniecības dzīvnieku skaits

Lopkopības produkcijas ražošana



Kā pārraudzīt bišu saimes

Ierīces

Pievienoties

LV

Pievienoties

Uz datiem balstīta biškopība ražīgumam un ilgtspējai

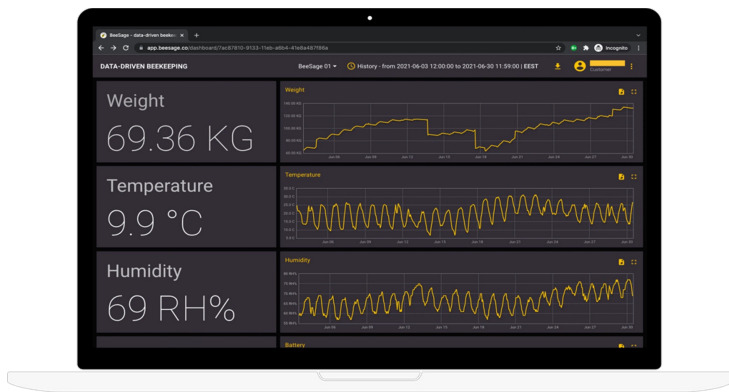
Viedie stropa svāri palīdzēs Tev novērtēt saimes spēku un noķert galvenos ienesuma brīžus. Vai esi gatavs uzlabot darba procesus un palielināt medus ražu?

Pievienoties

Uzzināt vairāk ↓



Mūsu misija ir ļaut bitēm dalīties ar **klimata zināšanām** caur reāllaika datiem.



**Kā vēl varam uzlabot
biškopja ikdienu?**

Medus iegūšanas process: viena no veiksmīgākajām
kampaņām pūļa finansēšanas platformu vēsturē



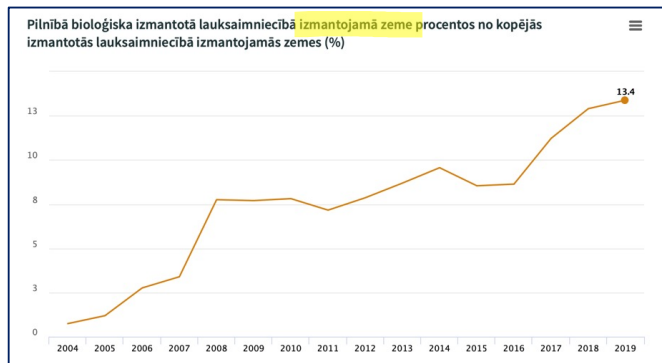
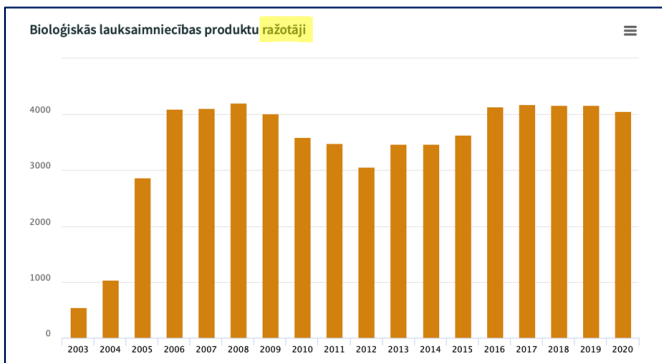
Flow Hive (Austrālija)



**70K USD
2.18M USD
12.4M USD**



Būtu lietderīgi saprast,
kuri un kādi tirgi un patērētāji gūst peļņu.



Nu ko - ar kādām vajadzībām sastopas bioloģiskie lauksaimnieki?

Vari arī šādā secībā:

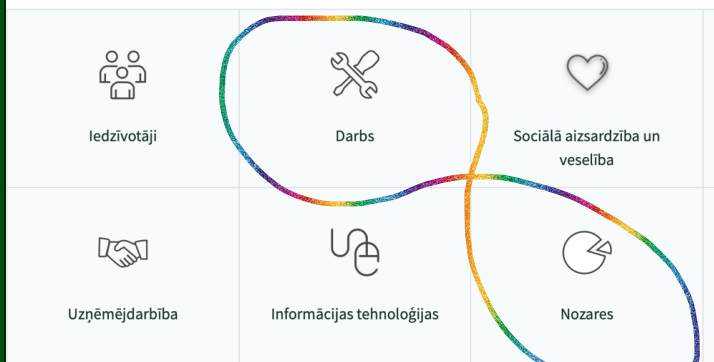
Labā klientu segmenta meklējumos:

#1 uzskaitiet 6-8 segmentus,
ko PAZĪSTAT, PIEMĒRAM:

- Auto īpašnieks
- Jaunās māmiņas
- Fizikas skolotājs
- Biroja darbinieks
- Auto meistar
- Lauksaimnieks
- Apģērbu šuvējs



TĒMAS



ieskaties: stat.gov.lv

10 nodarbību tēmas

- # Kas ir **LABS** tirgus **LABAI** biznesa idejai?
- # Tirgus izpētes metodes 1.daļa
- # Tirgus izpētes metodes 2.daļa
- # Darbs ar padziļināto interviju metodi
- # **FUNKCIONĀLĀ** domāšana
- # **PROTOTIPĒŠANAS** praktiskie aspekti
- # Metodes **UNIKALITĀTES** stiprināšanai
- # **IZAICINĀJUMI** inovāciju ieviešanā tirgū
- # **KONKURENTI** nesauž!
- # Dalībnieku atgriezeniskā saite



ej.uz/TALSI24

- # Secinājumi no dzirdētā?
- # Ko varēsim pilnveidot?
- # Citi komentāri



13 intervijas

DATU ieguves avoti produkta attīstības procesā

#1 Saruna tet-a-tet



#2 Eksperti



#3 Novērošana



#4 «Lauka intervijas»



#5 Anketēšana



#6 Pētījumi, tīmeklis



#7 Fokusa grupas



MĒRĶIS: klientu vajadzību identificēšana
(*Voice of the Customer*)

- # atklāt **apzinātās** un **slēptās** klientu vajadzības [vieglāk pārdot!]
- # veidot produkta **unique value proposition?** [pārākums!]
- # **stiprināt** vērtīgās produkta funkcijas [cenošanas stratēģija!]
- # **izslēgt** liekus izmaksu posteņus [pašizmaksa!]

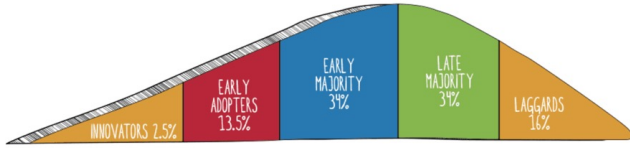
Ja to **NE**dara ➡ "hobij-bizness" 🙄

Ja to **DARA** ➡ (LABS) bizness

pārrunājiet starp skolas biedriem (10 min)
Secinājumi no līdz šim dzirdētā?

secinājumus varēsiet pievienot
Google aptaujai (praktiskajā daļā!)

DIFFUSION OF INNOVATION MODEL



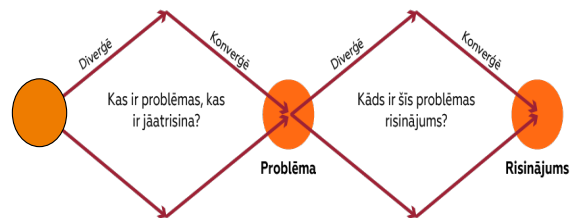
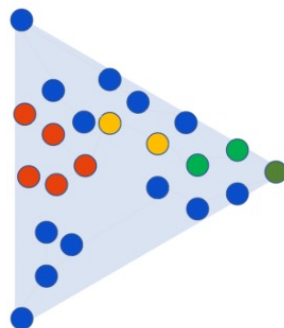
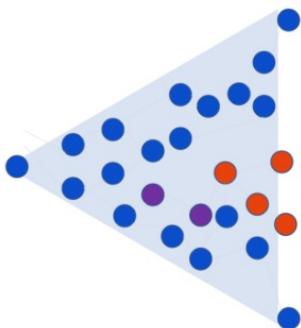
Flow Hive (Austrālija)



Dzimums	Vecuma grupa	Profesija	Laika periods	Talsu novads
Sievietes	30-34 gadi	OC12. Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	9
Sievietes	35-39 gadi	OC12. Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	10
Sievietes	40-44 gadi	OC12. Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	20
Sievietes	45-49 gadi	OC12. Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	32
Sievietes	50-54 gadi	OC12. Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	31
Sievietes	55-59 gadi	OC12. Administratīvie vadītāji un komercdirektori	2022	32

Talsu novadā ir 134 vadītājas
- sievietes
- 30 – 59 gadi

Diverģentā un konverģentā pieeja
«pļava» «puķe»
laba produkta attīstībā



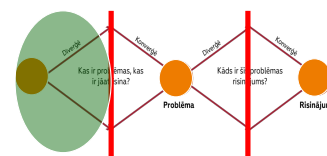
Vajadzību izzināšanas **kvalitatīvā** metode



#1 Saruna tet-a-tet

- Saruna 1:1
- Vajadzību noskaidrošana (PRIMĀRĀS un SEKUNDĀRĀS)
- Iepriekšējā pieredze – «+» un «-»
- Problēma (KĀ lietotājs raksturo «drāmu» SAVIEM vārdiem?)
- Alternatīvas (kā RISINA pašreiz)
- Kanāli (KĀ pieņem lēmumu, KUR meklē info un KĀ vēlas iegādāties)
- Vēlamās risinājuma ĪPAŠĪBAS («lai es pirktu, jābūt..»)

TEMATISKIE jautājumu virzieni kanisterapeitiem:



PROCESS: ideālas nodarbības norise

ATRIBŪTI: piemērots aprīkojums

ATMOSFĒRA: suņa - pacienta labsajūta

PARTNERĪBA un **ATGRIEZENISKĀ SAITE:** sadarbība ar vecākiem

“DRĀMA”: sūdzības

ALTERNATĪVAS un **IDEJAS:** uzlabojumi

ATVĒRTIE un SLĒGTIE jautājumi

ATVĒRTO jautājumu piemēri

- **Ko tu domā par ... ?** (respondenta viedoklis)
- **Kādā veidā ... ?** (respondenta paradumi)
- **Lūdzu, pastāsti par ...** (atklātās vajadzības)
- **Kā tu rīkotos ... ?** (slēptās vajadzības)
- **Ko tu darītu ... ? Kas notiktu, ja ... ?** (iespējamā rīcība/ risinājums)
- **Kā varētu ... ?** (iesaiste risinājumu meklēšanā)

Piemērs: jautājumi kanisterapeitiem

PROCESS: Kādas ir galvenās aktivitātes, kas tiek veiktas kanisterapijā?

ATRIBŪTI: Kādu aprīkojumu Jūs esat atzinuši par labu, lai izmantotu dzīvnieku asistētajā terapijā Jūsu sunim?

ATMOSFĒRA: Kas varētu mazināt suņa nogurumu terapijas seansa laikā? Kas ietekmē noguruma rašanos? Kā to patreiz risina? Kā šo situāciju varētu uzlabot?

ATMOSFĒRA: Kas ietekmē suņa labsajūtu terapijas laikā? Kā to šobrīd risina un kā varētu uzlabot?

SŪDZĪBAS: Kas neapmierina esošajā aprīkojumā? Kas varētu tikt uzlabots esošajā aprīkojumā?

#2: Kopā ar EKSPERTIEM «kurmju laukā»

Saruna ar profesionāļiem! (katrs veic vismaz 1-3 zvanus!)

Izmantojiet ekspertu padomus kā ATSAUCES – rekomendācijas!



Ieteikumi sarunas plānošanai



- Kuru nozaru eksperti būtu zinošākie?
- Ko zinām par šo ekspertu?
- Kas iedos viņu kontaktus?
- «Pārdodam» sarunu ekspertam

NB! Liekam ekspertiem **sajust** viņu **svarīgumu**

PIRMS sarunas ar ekspertu **noslipējam** sakāmo! *Sweet, short and to the point!*

Saruna ar ekspertu



Jaunā Kurzemes tautastērpu informācijas centra vadītāja Vineta Solovjova.

- Izvirziet intervijas mērķi un sagatavojiet jautājumus (atvērtos)
- Uzklusiet ieteikumus par svarīgākajiem riskiem un iespējām
- Precīzi fiksējiet iegūto informāciju (pamatojums produkta potenciālam)
- **NETiciet** ... ekspertam!

#3: Novērošana (arī «industriālā spiegošana»)



Novēro mērķa grupu
(attieksme, uzvedība, paradumi u.c.)

'Stalko' mērķauditoriju sociālajos
tīklos, vēro un vērtē komunikāciju ar
citiem

'Skaiti' lietotājus

“ZELTA” dati
atrodas pie
VIEDĀS apkopējas



Vajadzību analīze no.. atkritumiem



Vajadzību analīze no atkritumiem

Ērtības preces (nodrošinātas viesnīcas numurā)

Ērtības preces (**nopirktas** ārpus viesnīcas)

- ietinamais papīrs no uzkodām

- tējas paciņas

- pilsētas bukleti

- papīri

Slēptais pieprasījums: klients ir mazliet izsalcis un vēlas uzēst, bet viesnīcas piedāvātais ēdiens ir pārāk sātīgs un/vai dārgs

VAJADZĪBA: nodrošināt vieglu ēdienu par pieņemamu cenu

IDEJAS: pārtikas preču automāts viesnīcā/ mikroviļņu krāsns

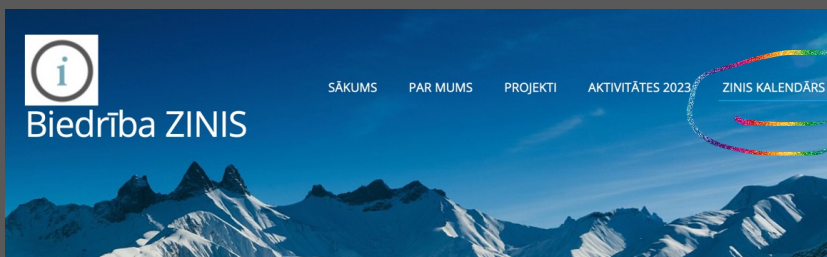


"Zelta" DATI, kas pieejami:

- > apsargam
- > administratoram
- > garderobistei
- > veikala pārdevējai
- > apkopējai
- > u.c. tehniskajiem darbiniekiem

PĀRDOMĀM:
Kādi "Zelta DATU" avoti
ir Jūsu rīcībā?

- # cilvēki (darbinieki)
- # vietas
- # notikumi ("+" un "-")
- # procesi



Tuvākie pasākumi 2024.gadā

15. dec. 2023, [Nav komentāru](#)

Janvāris, 2024

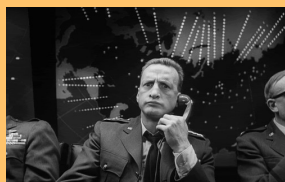
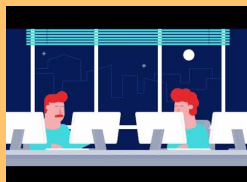
- 08.01. Vieslekcijas vadīšana VPR kultūras darbiniekiem Valmierā
- 09.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem Ķekavas vidusskolā
- 10.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem Kalnciema vidusskolā
- 10.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem Ādažu vidusskolā
- 11.01. Digitalizācijas treniņa vadīšana Liepājā
- 15.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem Ulbrokas vidusskolā
- 16.01. Vieslekcijas vadīšana Talsu 2.vsk skolēniem tiešsaistē
- 16.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem Ķekavas vidusskolā
- 22.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem Ulbrokas vidusskolā
- 23.01. Vieslekcijas vadīšana Talsu 2.vsk skolēniem tiešsaistē
- 23.01. Vieslekcijas vadīšana skolēniem Ķekavas vidusskolā
- 24.01. Springa sesijas vadīšana RTU VASSI maģistriem Rīgā

zinis.lv/kalendars

Praktiskais uzdevums (30 min)

Secinājumi no līdz šim dzirdētā?

Kuras izpētes metodes no dzirdētajām noderētu un KĀPĒC?



ej.uz/TALSI24

Ja ir jautājumi -  vai 

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



KURZEMES
PLĀNOŠANAS
REĢIONS

Neviens nav **NEAIZVIETOJAMS**,
toties ikviens var kļūt
NEATKĀRTOJAMS



Pasākums tiek organizēts projekta Nr. LV-LOCALDEV-0004
"Uzņēmējdarbības atbalsta pasākumi Kurzemes plānošanas reģionā" ietvaros.
Projektu līdzfinansē Islande, Lihtenšteina un Norvēģija, izmantojot EEZ grantus
programmā "Vietējā attīstība, nabadzības mazināšana un kultūras sadarbība".

Strādājam kopā konkurētspējīgai Eiropai.