

Igaunijas - Latvijas sadarbības programmas projekta DELBI ietvaros tiek organizēts seminārs
Igaunijas un Latvijas jaundibinātiem, maziem un vidējiem uzņēmumiem

Latvijas un Igaunijas pārtikas ražošanas nozare

Kontaktu birža

Praktika: Kā strādāt ar lielveikalu tīkliem?

14. novembrī, viesnīcā „Wolmar“, Tērbatas ielā 16a, Valmierā.

Igaunijas un Latvijas pārtikas nozares uzņēmumiem

9:30 – 10:00	Reģistrācija, kafija, uzkodas		Valoda
10:00 – 10:30	Projekta DELBI prezentācija Pētījuma „Latvijas un Igaunijas uzņēmējdarbības vide“ rezultātu prezentēšana	Līga Ābola Latvijas tirdzniecības un rūpniecības kamera Projekta DELBI koordinatore	LVL
10:30 – 11:00	Pārtikas ražošanas nozare Latvijā – aktualitātes un statistika	Kristīne Ruka LR Zemkopības ministrija, Pārtikas nozares nodaļas vadītājas vietniece	LVL
11:00 – 11:30	Pārtikas klāsteris Latvijā	Kristaps Ročāns Vidzemes augstvērtīgas un veselīgas pārtikas klasteris	LVL
11:30 – 12:00	Pārtikas uzņēmuma dibināšana Igaunijā bez lielām investīcijām – praktisks piemērs	OU „Kivisaare veski“	EST
12:00 – 13:00	Pusdienu pārtraukums		
13:00 – 16:00	Praktiskas apmācības - „Preču virzība vietējos un starptautiskos lielveikalu tīklos“ Diskusija.	Ervīns Butkevičs Guntis Sils Komerccizglītības centrs	LVL
16:00 – 17:30	Kontaktu birža – vārds uzņēmējiem	5 min prezentācija par uzņēmumu un tā piedāvājumu	ENG RUS
17:30 - ...	Lietišķas sarunas ar kafiju, uzkodām		

Pieteikties līdz **13.novembrim** [ŠEIT](mailto:info@delbi.eu)

E-pasts: info@delbi.eu mob. 27766877

Dalības maksa: **BEZ MAKSAS** www.delbi.eu

Darba valoda: latviešu un igauņu. Būs tulkas, kas
tulkos atbilstoši uz latviešu vai igauņu valodu.
Ir iespējamas dažas korekcijas programmā.

Projekts **DELBI**

Projekta ietvaros darbojas Igaunijas Tirdzniecības Kamera Latvijā (vadošais partneris), Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera, Tartu pilsētas dome, Valgas pilsētas dome.

Sadarbība vienlaicīgi veidojas divos līmeņos:

- 1) Labāku piekļuvi kaimiņvalstu tirgum - vispārīgi atvieglot un attīstīt biznesa kontaktu veidošanu starp Igaunijas un Latvijas uzņēmumiem, nodrošinot tos ar informāciju un konsultācijām;
- 2) Labāk koordinēt pārrobežu konkurences priekšrocības - organizēt aktivitātes (konsultācijas, apmācības), kas balstītas uz noteiktu nozaru konkurētspējas palielināšanu.

Abiem sadarbības līmeņiem, tiks izveidots uzticams vienots atbalsta tīkls, kurš darbojas pro aktīvi un seko līdz negaidīti radušajām uzņēmumu vajadzībām. Atbalsta tīkls palīdzēs Latvijas un Igaunijas uzņēmumiem risināt dažādas situācijas, ar kurām tie saskaras pārrobežu sadarbībā, kā arī, balstoties uz esošo informāciju, lobēs politikas veidotājus attīstīt pārrobežu sadarbību. Gaidāmie projekta rezultāti:

- Labāk tiek sniegts atbalsts uzņēmumiem;
- Palielināta uzņēmumu informētība par iespējām, darbojoties pārrobežu tirgū;
- Palielināta uzņēmumu spēja darboties un ieiet kaimiņvalstu tirgū;
- Labāka integrācija un palielināta konkurētspēja pārrobežu tirgū;
- Labākas zināšanas par profesionālās izglītības iespējām.

www.delbi.eu

Tālrunis: + 371 27766877

Kontaktbiržas apraksts

Kontaktbiržas laikā gan Latvijas, gan Igaunijas uzņēmumiem tiek dota iespēja pārējos klātesošos un uzņēmumus iepazīstināt ar sevi un savu produkciju, kā arī sadarbības piedāvājumu. Sadarbības piedāvājumā jāiekļauj informācija, kas uzņēmēju interesē – izejmateriālu iepirkums, produkcijas izplatītājs Igaunijā, sadarbība kādā kopīgā projektā utml. Garums: 5-10 min. Valoda: angļu vai krievu.

Praktiskās daļas apraksts sadarbībā ar Komerציglītības centru

Mērķis:

Gūt ierosmes un idejas sava produkta pārdošanas virzīšanai un veicināšanai lielveikalu tirdzniecības tīklos.

Semināra uzdevumi:

- Diskusiju veidā apgūt priekšnosacījumus sava produkta veiksmīgai ienākšanai lielveikalu tirdzniecības tīklā;
- Analizējot praktiskus piemērus, veidot sava uzņēmuma veiksmes stāstu – pārdošanas pieaugumu caur lielveikalu ķēdēm.

Semināra tēmas, darba kārtība:

- Tirdzniecības vadība – skaidru uzņēmuma mērķu izstrāde, praktisko instrumentu izvēle darbam ar lielveikalu tirdzniecības ķēdēm (laiks ~45 min.);
- Uzņēmēja pieredze „frontes abās pusēs” - produkta virzība pārdošanai tirdzniecības tīklos un ikdienas sadarbība starp ražotāju un iepircēju - atklāta, moderēta diskusija (laiks ~45 min.)
- Taktiskā plāna izveide - 10 soļi ar praktiskiem piemēriem, kā veicināt sava produkta pārdošanu tirdzniecības tīklos bez milzīgiem ieguldījumiem reklāmā (laiks ~45 min.)
- Sava uzņēmuma veiksmes stāsta atslēga – idejas pirmajiem soļiem. Prāta vētras diskusijas – kā tikt līdz taustāmiem rezultātiem? (laiks ~45 min.).

Pasniedzējs – lektors:

Ervīns Butkēvičs - MBA, starptautiski atzīts SIA „Komercizglītības centrs” konsultants un pasniedzējs ar 25 gadu mārketinga vadības pieredzi. Vieslektors RTU Latvijas-Norvēģijas maģistra studiju programmā "Inovācijas un uzņēmējdarbība". Trenējis un konsultējis vairāk kā 100 uzņēmumu vadītājus un pārdošanas komandas Latvijā un ārvalstīs.



Bijis VAS „Starptautiskā lidosta Rīga” valdes loceklis, LTRK apmācību projekta „Produktivitāte.lv” vadītājs un koordinators, astoņus gadus strādājis par mārketinga direktoru un valdes locekli AS „Kalnozols un Partneri”, ieņēmis vadošus amatus tādos uzņēmumos kā „The Baltic Observer”, SIA „Hansa Pharma” u.c. Praktiskā darba pieredze Procter&Gamble, Unilever produkcijas pārdošanā, B2B pārdošanā un attiecību marketingā. Konkursa "Pārdošanas Tīģeris" 2006. gada laureāts.

Pasniedzējs par sevi: Mums katram dzīve ir devusi lielisku iespēju – attīstīt sevi!

Uzaicinātais eksperts diskusijai:



Guntis Sils – MBA, pabeidzis akadēmiju Dānijā. Ir strādājis pie vairākiem, apjomīgiem, starptautiskiem projektiem piesaistot kapitālu no Skandināvijas. Vadījis importu-eksportu ar Dāniju un importu ar Indiju. Bijis Latvijas-Dānijas tirdzniecības kameras valdes loceklis. Vadījis augstas tehnoloģijas prototipēšanas laboratoriju, strādājis iepirkuma departamentā, vienā no lielākajiem lielveikalu tīkliem Baltijā, bijis attīstības direktors impulsa preču tirdzniecības tīklam, viens no Latvijas-Indijas konsultatīvās padomes (www.lv.in.eu) un mācību centra „Atēna” (www.mcatena.lv) dibinātājiem. Šobrīd privāts uzņēmējs, pārtikas