Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
Silver Entrepreneurs

Rezultāti no starptautiskās mācību sesijas 21st maijā Rīgā, Latvijā

Kopēji uzņēmējdarbības izaicinājumi (Simpozijs - Grupu darbs)

Klientu noturēšana

Kā jūs varat saglabāt klientu/lietotāju interesi un motivēt viņus atgriezties pie Jums atkal, pēc tam, kad ir viņi izmēģinājuši Jūsu preci/ pakalpojumu?

Ātra problēmu risināšana

- **Ātri novērsiet problēmas**: Ja kaut kas nav kārtībā, nekavējoties novērsiet to, lai noturētu klientu uzticību un apmierinātību.

Atsauksmju vākšana un pakalpojumu uzlabošana

- **Atsauksmes**: uzdodiet klientiem jautājumus pēc viņu apmeklējuma, lai saprastu viņu pieredzi.
- **Klientu apkalpošana un pēcapkalpošana**: Nodrošiniet lielisku klienta apkalpošanu un sadarbību pēc tās.

Iesaistīšanās un komunikācija

- **Informatīvās lapas**: sūtiet pa e-pastu informatīvās lapas, lai klienti būtu informēti un iesaistīti.
- **Klientu reģistrs**: izveidojiet un uzturiet klientu reģistru personalizētai saziņai.
- **Sarunas ar Klientiem**: sazinieties ar klientiem viņu apmeklējuma laikā vai pēc tam, liekot viņiem justies novērtētiem.

Īpašie piedāvājumi un stimuli

- **Dzimšanas dienas dāvanas**: sūtiet dzimšanas dienas dāvanas, lai radītu siltu sajūtu un izrādītu atzinību.
- **Ballītes un pasākumi**: organizējiet ballītes un pasākumus klientiem, piemēram, Ziemassvētku, Jāņu vai Lieldienu svinības.
- **Vairāk vērtības, nekā gaidīts**: Centieties nodrošināt klientiem lielāku vērtību, nekā viņi gaida.
- **Atlaides un bonusi**: piedāvājiet atlaides turpmākiem pirkumiem un bonusus, lai apbalvotu lojalitāti.

Sociālie mediji un tiešsaistes klātbūtne

- **Sociālo mediju kanāli**: izmantojiet sociālos medijus, lai sazinātos ar

klientiem un saglabātu viņu iesaisti.

- **Sekojiet diskusijām**: pārraugiet un piedalieties diskusijās sociālajos medijos un citās platformās, lai uzturētu sakarus ar klientiem.

Klientu vajadzības un uzticēšanās

- **Pieklājīga attieksme**: Vienmēr saglabājiet pieklājīgu un cieņpilnu attieksmi pret klientiem.
- **Uzticēšanās**: saglabājiet klienta uzticību, esot uzticamam un pārredzamam.
- **Justies novērtētam**: Nodrošiniet, lai klienti mijiedarbības beigās justos novērtēti.
- **Turēt solījumus**: Vienmēr turiet savus solījumus un esiet punktuāls.

Atklāti risināt problēmas

- **Pārredzamība problēmās**: Esiet atvērts, ja kaut kas noiet greizi, un ātri izlabojiet kļūdu.
- **Tīklošana ar klientiem**: izveidojiet spēcīgu tīklu ar saviem klientiem, veicinot lojalitāti.

Pastāvīga pilnveide

- **Sevis attīstība**: pastāvīgi uzlabojiet savas prasmes un pakalpojumus, lai nodrošinātu klientu gaidas.
- **Klientu Izpēte**: regulāri izpētiet un izprotiet savu klientu mainīgās vajadzības un vēlmes.

Ieviešot šīs stratēģijas, jūs varat saglabāt savus klientus, nodrošināt viņu apmierinātību un atgriešanos pie Jums atkal.

Ilgtspējība (vide)

Kā tas, ko jūs darāt un kā jūs to darāt, var dot labumu videi? (vai sabojāt to pēc iespējas mazāk?)

Samaziniet atkritumu daudzumu un veiciniet pārstrādi un cirkulāciju

- Rūpīgi šķirojiet atkritumus, lai nodrošinātu pareizu to pārstrādi.
- Kad vien iespējams, izmantojiet otrreizēji pārstrādājamus materiālus.
- Mudiniet lietot lietotu apģērbu, izstrādājumus, mēbeles un visu pārējo, ko lietojat.
- Lai samazinātu atkritumu daudzumu, lieciet atpakaļ apritē lietotās grāmatas, aprīkojumu un citas lietas.

Videi draudzīga prakse ikdienas darbībā

- savā darbā izmantojiet videi draudzīgus materiālus.
- Ieviesiet kompostēšanas tualetes, lai samazinātu atkritumu daudzumu.
- Ieviesiet energoefektīvu un videi draudzīgu apkures sistēmu.
- Samaziniet papīra patēriņu, īpaši mācīšanas laikā.

- Ja iespējams, nelietojiet žāvētājus un citas energoietiplīgas iekārtas, tā taupot enerģiju.

Ilgtspējīgi produkti un iepakojums

- Pārejiet uz atkārtoti lietojamu iepakojumu, īpaši stiklu, lai samazinātu vienreizējās lietošanas plastmasu.
- Reklamējiet dabiskas, videi draudzīgas ķermeņa kopšanas produktu līnijas.

Zaļais transports un mobilitāte

- Iegādājieties produktus uz vietas, lai samazinātu ar transportēšanu saistīto oglekļa pēdu.
- Mudiniet staigāt un braukt ar velosipēdu, lai samazinātu atkarību no motorizētā transporta.
- Izmantojiet HP velosipēdus vai līdzīgas videi draudzīgas transportēšanas iespējas.

Enerģijas taupīšana

- Lai taupītu elektroenerģiju, vadiet nodarbības dabiskā apgaismojumā.
- Veiciniet enerģijas taupīšanas praksi visās darbībās, piemēram, LED spuldzes un jebko citu, kas var ietaupīt enerģiju.
- Esiet holistisks un apskatiet visus savas darbības vai projekta aspektus.

Kopiena un izglītība

- Izglītojiet cilvēkus par ilgtspējīgu praksi un veiciniet vides izpratni.
- Organizējiet komandas saliedēšanas aktivitātes dabiskā vidē, lai veicinātu izpratni par vidi.
- Izstrādājiet uz dabu balstītus risinājumus vides problēmām.
- Uzsveriet cilvēka nozīmi ekoloģijā un novietojiet to lēmumu pieņemšanas priekšgalā.

Digitālais un attālais darbs

- Palieliniet tiešsaistes sanāksmju skaitu, lai samazinātu ar ceļošanu saistītās emisijas.
- Ja iespējams, strādājiet bez fiziska biroja, lai samazinātu resursu izmantošanu.
- Savāciet un pārstrādājiet drukātos materiālus, nevis atbrīvojieties no tiem.

Inovācijas un nepārtraukta pilnveide

- Atrisiniet problēmas, kur tās rodas, koncentrējoties uz tūlītējiem un praktiskiem risinājumiem.
- Izstrādājiet un pārbaudiet jaunas metodes un risinājumus, izmantojot izmēģinājuma mēroga testēšanu.
- Iesaistiet vairāk cilvēku mežu apsaimniekošanā un veiciniet izpratni par to.
- Izmantojiet kolektīvo finansējumu un tiešsaistes platformas, lai atbalstītu un veicinātu ilgtspējīgas iniciatīvas.

Tie ir praktiski pasākumi, ko dalībnieki var īstenot, cenšoties būt vairāk ekoloģiski un ilgtspējīgi.

Idejas pārbaude (prototipēšana)

Kā jūs varat lēti, vienkārši un ātri izveidot savu pirmo uzņēmējdarbības piedāvājumu, pārbaudīt to un saprast realo situāciju?

Esošo resursu un tīklu izmantošana

- Izmantojiet esošos pakalpojumus un salīdziniet tos ar savu ideju, lai noteiktu jomas, kuras jāuzlabo.
- Iesaistiet studentus sava produkta testēšanā un izstrādē, izmantojot kopradīšanas un novērtēšanas instrumentus.
- Izmantojiet savu draugu un kolēģu tīklu, lai iegūtu atsauksmes un vērtējumu.

Prototipu izveide un testēšana

- Izveidojiet vienkāršotu "izspēles" prototipu, lai pārbaudītu pamatjēdzienus.
- Sākotnējiem prototipiem izmantojiet 2D (kartes) vai pamatmateriālus.
- Izstrādājiet produktu vai meistarklasi, lai parādītu koncepciju taustāmā veidā.
- Piedāvājiet sava pakalpojuma daļas bez maksas, lai veicinātu līdzdalību un atsauksmes.

Atsauksmes un atkārtošana

- Izveidojiet anketas un aptaujas, lai apkopotu atsauksmes un ieteikumus uzlabojumiem.
- Publicējiet attēlus un izspēles reklāmas sociālajos tīklos, lai novērtētu interesi un apkopotu atsauksmes.
- Pēc izmēģinājumiem nosakiet galvenās personas vai grupas, kas var sniegt vērtīgu ieskatu.

Mārketings un informēšana

- Izveidojiet viltus reklāmas, lai pārbaudītu tirgus reakciju uz jūsu produkta vai pakalpojuma koncepciju.
- Publicējiet attēlus un izspēles reklāmas sociālo mediju platformās, lai piesaistītu uzmanību un apkopotu atsauksmes.
- Piedāvājiet savu prototipu platformās, lai radītu interesi un savāktu iepriekšējus pasūtījumus.

Praktiskā pārbaude un demonstrācijas

- Ieviesiet vai demonstrējiet savu pakalpojumu, lai parādītu tā vērtību un apkopotu reāllaika atsauksmes.
- Organizējiet pasākumus, kuros dalībnieki var mijiedarboties ar jūsu produktu vai pakalpojumu.
- Apkopojiet atsauksmes no tīkla/draugiem, kuri piedalās pasākumos vai

izmēģinājumos.

Pasākumi un fokusa grupas

- Organizējiet fokusa grupas, lai satiktu savu mērķauditoriju un redzētu viņu reakciju.
- Organizējiet pasākumus, kuros varat sapulcināt grupu (fokusa grupu), lai pārbaudītu savu ideju un saņemtu atsauksmes.
- Uzaiciniet draugus uz nelielām sanāksmēm, lai apspriestu un novērtētu jūsu produktu vai pakalpojumu.

Kopfinansēšana un mērogošana

- Izmantojiet kolektīvās finansēšanas platformas, lai iegūtu līdzekļus un apstiprinātu pieprasījumu.
- Veiciet izmēģinājuma mēroga testēšanu, lai atrastu metodes vai risinājumus sava produkta uzlabošanai.
- Apkopojiet koncepcijas pierādījumus, izmantojot neliela mēroga izmēģinājumus un atgriezeniskās saites sesijas.

Nepārtraukta mācīšanās un pilnveidošanās

- Mācieties no katra soļa — no zemu izmaksu izmēģinājumiem līdz plašākiem bezpeļņas pasākumiem.
- Prototipa izstrādes posmā sazinieties ar savu ražotāju, lai nodrošinātu informācijas apmaiņu un produkta/pakalpojuma kvalitāti.
- Turpiniet uzlabot savus prototipus, pamatojoties uz nepārtrauktām atsauksmēm un testēšanu.

Secinājums: Veicot šīs darbības, jūs varat efektīvi pārbaudīt un pilnveidot savas idejas, nodrošinot, ka tās atbilst jūsu mērķauditorijas vajadzībām un gaidām, pirms tās pilnībā laist tirgū. Šī pieeja palīdz samazināt riskus un optimizēt gala produktu vai pakalpojumu.

Pārdošana

Kā jūs varat sākt sava produkta/ pakalpojuma pārdošanu?

Identificējiet sava klienta vajadzības un problēmas

- Nosakiet klientu vajadzības un problēmas, lai pielāgotu savus risinājumus.
- Sniedziet labu priekšlikumu, kas efektīvi risina šīs vajadzības.
- Izceliet izmaksu un ieguvumu attiecību, lai parādītu vērtību (produkts/ieņēmumi).

Neatvairāmu piedāvājumu veidošana

- Izsakiet piedāvājumus, no kuriem klienti nevar atteikties, tostarp īpašos piedāvājumus un finansiāli izdevīgas iespējas.
- Ja nepieciešams, īstenojiet "kaulēšanās" procesu.
- Dalieties peļņā, lai ieinteresētas būtu abas puses, arī partneri vai klienti.

Mārketings un informēšana

- Izmantojiet sociālos medijus un atbilstošās platformas, lai sasniegtu savu mērķauditoriju.
- Veiciet mārketinga kampaņas, lai palielinātu izpratni un radītu interesi.
- Izmantojiet savu tīklu un draugus, lai izplatītu ziņu un sniegtu atsauksmes.

Demonstrācijas un izmēģinājumi

- Rīkojiet demonstrācijas, izstādes un prezentācijas, lai demonstrētu savu produktu vai pakalpojumu.
- Piedāvājiet bezmaksas paraugus, lai potenciālie klienti varētu izjust šo vērtību no pirmavotiem.
- Parādiet klientam risinājumu, uzsverot ieguvumus un risinājumu viņu problēmām.

Iesaistīšanās un atsauksmes

- Atveriet QCA sesijas, lai tieši sazinātos ar potenciālajiem klientiem.
- Skaidri parādiet cenu un norādiet darba laiku klientu jautājumiem.
- Izmantojiet pārdošanas piedāvājumus un "lifta" piedāvājumus, lai īsi izteiktu savu vērtības piedāvājumu.

Stratēģiskās partnerības

- Meklējiet partnerības, kas var uzlabot jūsu piedāvājumu kvalitāti un sasniedzamību.
- Izveidojiet sindikātus, lai gūtu savstarpēju labumu un nodrošinātu abpusēji izdevīgu situāciju.
- Veidojiet stratēģiskas alianses un partnerības, lai paplašinātu savu klātbūtni tirgū.

Testēšana

- Veiciet izmēģinājumus par pazeminātām cenām, lai iegūtu sākotnējās atsauksmes.
- Izmantojiet šos izmēģinājuma projektus, lai uzlabotu savu produktu un pieeju pirms pilna mēroga darbības.
- Nepārtraukti atkārtojiet, pamatojoties uz klientu atsauksmēm un tirgus atbildēm.

Šajā strukturētajā kopsavilkumā ir sniegti skaidri un praktiski pasākumi, kas dalībniekiem jādara, veicot pirmos pārdošanas darījumus un efektīvi pārdodot savus produktus vai pakalpojumus.

Jūsu klientu/lietotāju izpratne

Kā jūs patiešām varat iepazīt un saprast savus potenciālos klientus/lietotājus?

Attiecību veidošana un ieskatu vākšana

- **Izveidojiet uzticamas attiecības**: Izveidojiet un uzturiet patiesus sakarus ar saviem klientiem.
- **Esiet jutīgs pret kritiku**: esiet laipns un rūpīgi apsveriet klientu atsauksmes.
- **Pārdomājiet**: analizējiet to, ko esat atklājis par saviem klientiem.

Klientu izpratnes metodes

- **Intervijas**: veiciet individuālas sarunas, lai gūtu dziļāku ieskatu.
- **Anketas**: izmantojiet strukturētas aptaujas, lai savāktu konkrētu informāciju.

- **Ēnošana/novērošana**: skatieties, kā klienti mijiedarbojas ar jūsu produktu vai pakalpojumu.
- **Pilotēšana un atsauksmju sniegšana**: īstenojiet izmēģinājuma programmas un lūdziet atsauksmes.

Tirgus analīze un izpēte

- **Konkurentu klienti**: izpētiet savu konkurentu klientus, lai identificētu nepilnības un iespējas.
- **Statistika**: izmantojiet datus un statistisko analīzi, lai izprastu tendences un Klientu uzvedību.
- **Sociālo mediju skenēšana**: pārraugiet tādas platformas kā TikTok, lai saprastu Klientu intereses un vajadzības.
- **Pasākumi**: piedalieties ar nozari saistītos pasākumos, lai izveidotu tīklu un gūtu ieskatu.

Klientu vajadzības un komunikācija

- **Vajadzību, problēmu un sapņu identificēšana**: izprotiet, jūsu klientu vajadzības, problēmas, ar kurām viņi saskaras, un viņu centienus.
- **Runājiet vienā valodā**: Sazinieties tādā veidā, kas rezonē ar jūsu klientiem, izmantojot profesionālu un draudzīgu valodu.

Profesionālo tīklu izmantošana

- **Profesionālās asociācijas un savienības**: sadarbojieties ar nozares grupām un izmantojiet to resursus.
- **Vietnes (informācija)**: izmantojiet informāciju no attiecīgajām vietnēm, lai būtu informēti.
- **Izmantojot savus tīklus**: izmantojiet savus personīgos un profesionālos sakarus.

Personiskā saderināšanās

- **Tikšanās personīgi**: satieciet klientus klātienē, lai izveidotu spēcīgākas attiecības.
- **Klienta uzklausīšana**: pievērsiet uzmanību tam, ko saka jūsu klienti, un attiecīgi reaģējiet.
- **Pārbaudiet, vai klientam ir nauda**: izprotiet savu klientu pirktspēju.

Vietējās un tiešās metodes

- **Izmantojot vietējos izplatītājus**: sadarbojieties ar vietējiem izplatītājiem, lai sasniegtu plašāku auditoriju.
- **Jautājiet, kā klients jūtas**: emocionāli iesaistiet klientus, jautājot par viņu jūtām un uztveres.

Ieviešot šīs stratēģijas un metodes, jūs varat iegūt visaptverošu izpratni par saviem potenciālajiem klientiem un pielāgot savu pieeju, lai efektīvi apmierinātu viņu vajadzības.