

Kā pārdot neskaidrības apstākļos? Kur ir nauda un rezultāts



Workland Galleria Rīga



1. oktobris



14.00 – 17.00



Gatis Ulinskis



Sniedzīte Vilmane



Agris Magons

Šodien plānā | 14:00 – 17:00



**KIC atbalsts
pārdošanā un
mārketingā**

Diskusija
Izaicinājumi
uzņēmumos

**Kā pelna uzņēmumi,
kad pārējie nepelna**
Gatis Ulinskis
KIC, Structogram

**Iemesli, kad neļauj
uzņēmumam augt
un attīstīties**
Agris Magons
KIC, Bono Group

**Kas karsts e-
komercijā?**
Sniedzīte Vilmane
KIC, Mēness aptieka

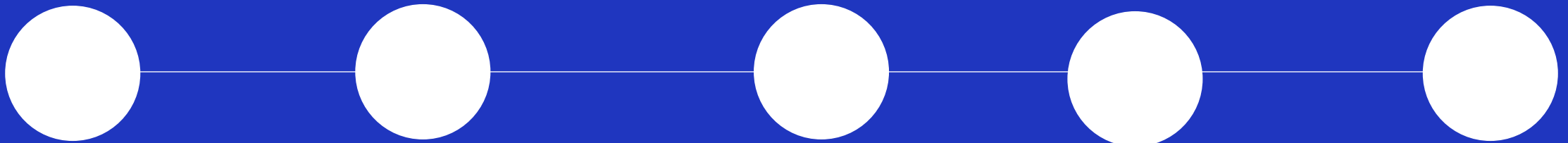
Wrap-up
Visi

Kafijas pauze

Kāpēc mēs par šo varam runāt?

38 000 mācību dalībnieki | 3000 vadītāju | 60 biznesa treneri

Vadītprasmes + Rezultāts



Mācības vadītājiem

Biznesa Klase
Biznesa Meistarklase
Digitālā mārketinga un pārdošanas vadīšana
Praktiskā digitālā transformācija
Produktīva Ražošanas vadīšana
Produktīva Pakalpojumu vadīšana

Īsie treniņi

Vadītājs un vadītprasmes
Pārdošana mūsdienās
Komunikācija
Psiholoģija
Labūtība
Stresa vadība
LEAN

Iekšējie mācību projekti komandām

Digitalizācija
Procesu uzlabošana
Vadītprasmes
Efektivitāte
Pārdošana

Konsultācijas,
koučings,
supervīzijas

Procesu sakārtošana
Auditi

NPS 75

**KIC ATBALSTS
PĀRDOŠANĀ UN
MĀRKETINGĀ**

UZŅĒMUMA sistēmas un stratēģiju veidošana

ATBALSTS VADĪTĀJAM | stratēģija, sistēma | Mācības un konsultācijas

DARBS AR KOMANDU | vadītprasmes

KOMANDAS PRASMJU ATTĪSTĪŠANA & motivācija

PIEREDZES APMAIŅA, prakse & tīklošanās

Digitālā mārketinga un pārdošanas vadība

Sistēma | Stratēģija | Darbinieku vadīšana

23. oktobris - 28. februāris

Ko risina vadītāju mācības?

Sistēmiskas zināšanas, prakse un rīki pārdošanas vadīšanā

Kā stratēģiski pārdot vairāk?

Kā veidot pārdošanas un mārketinga sistēmu un stratēģiju?

Kā organizēt pārdošanas un mārketinga komandas darbu?

Kā izmantot digitālos rīkus?

Kā veidot klientu attiecību sistēmas?

Kā pārdot starptautiskā vidē?

Kā emocionāli inteligenti komunicēt ar komandu?

Kā vadīt savas un komandas emocijas?

Kā organizēt pārdošanu, mārketingu?

Kam?

**Pārdošanas
vadītāji**

**Mārketinga
vadītāji**

**Valde &
īpašnieki**

Treneru komanda



Aigars Gērmanis

Stratēģiskās vadības un līderības eksperts valžu un padomju līmenī



Gatis Ulinskis

Šveices Institut für Biostruktur-Analysen AG Baltijas pārstāvniecības vadītājs, Sertificēts Structogram® un Triogram® neiropsiholoģijas Master-trainer



Agris Grava

Viens no TOP biznesa treneriem Latvijā, biznesa psihoterapeits ar autorpieeju.



Lauma Žubule

Organizāciju psiholoģe un supervizors. Emocionālās inteliģences virzītāja



Agris Magons

Pārdošanas un mārketinga praktiķis, BONO group mārketinga vadītājs



Sniedzīte Vilmane

E-komercijas biznesa vadītāja Mēness aptiekā un uzņēmumu digitālā mārketinga konsultante.



Polina Nazarova

Daudznozaru attīstības, mārketinga un pārdošanas konsultante



Jana Strogonova

Līderības trenere ar 20 gadu vadības pieredzi



Jūlija Sovane

Starptautiskās pārdošanas, vadības un biznesa attīstības eksperte, starpkultūru komunikācijas trenere



MĀCĪBU GRAFIKS | PVM 8 | 23.10.2024. – 28.02.2025.

MĒNESIS		DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS	TĒMA
Oktobris	Tr	23.10.2024.	09:00-17:00	● Aigars Ģērmanis	● Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
Novembris	Pk	01.11.2024.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas process B2B un tā vadība
	Ce	21.11.2024.	09:00-17:00	● Polina Nazarova	● Pārdošanas plānošana ar digitālajiem rīkiem
	Ot	26.11.2024.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas operatīvā vadība
Decembris	Ot	10.12.2024.	09:00-17:00	● Lauma Žubule	● Emocionālā inteliģence pārdošanas vadībā
	Tr	11.12.2024.	09:00-17:00		
Janvāris	Ce	09.01.2025.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Digitālie un klasiskie klientu attiecību vadības instrumenti
	Pk	17.01.2025.	09:00-17:00	● Agris Grava	● Skaidru un apzinātu personisko un profesionālo attiecību veidošana
	Pk	24.01.2025	09:00-17:00	● Jūlija Sovane	● Kā efektīvi pārdot un komunicēt starptautiskā un digitālā vidē
	Tr	29.01.2025	09:00-17:00	● Jana Strogonova	● Rezultatīva un jēgpilna komunikācija hibrīddarbā
Februāris		<i>tiks precizēts</i>	09:00-17:00	● Sniedzīte Vilmane	● Pārdošanas veicināšana un produkta pozicionēšana digitālā vidē
		<i>tiks precizēts</i>	09:00-17:00		● Pārdošanas komunikācija digitālajos kanālos
		Pk	28.02.2025.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis

Starts 23. oktobrī

3 vietas grupā pieejamas

Dalības maksa: 3390 EUR + PVN

Pieejams ES fondu līdzfinansējums 50-70% apmērā

Programma un pieteikšanās te

* Piesaki interesi un noskaidro apjomu linkā vai pie sava konsultanta

Īsie kursi = **konkrētas**
kompetences taviem
darbiniekiem



17 Okt -
18 Okt

**Pārdošana mūsdienās,
izmantojot digitālos rīkus**

499 € + PVN
Pieejams ES fondu
līdzfinansējums



11 Dec -
12 Dec

**Darījumu sarunas |
Iebildumi un argumenti**

499 € + PVN



6 Nov -
7 Nov

**Cilvēkfaktora pārvaldība ar
Structogram®**

599 € + PVN



18 Okt
9:00

**Darba izpildes vadīšana un
attīstīšana ikdienā**

275 € + PVN



15 Okt
9:00

**Rakstiskā komunikācija |
praktiskie padomi un rīki**

275 € + PVN



13 Nov
9:00

**Mākslīgā intelekta 10
praktiskie risinājumi
produktivitātei**

275 € + PVN
Pieejams ES fondu
līdzfinansējums



6 Dec
9:00

**Laika plānošana | Sistēma.
Prioritizācija. Motivācija.**

275 € + PVN



**Improvizācijas tehnikas
klientu apkalpošanas
speciālistiem**

Diskusija

Tavs izaicinājums pārdošanā/mārketingā

- Uzrakstīt savu/uzņēmuma izaicinājumu uz post-it | 2 min
- Tavs uzņēmums + nozare + izaicinājums | 12 min
- Izrunāt grupā izaicinājumus un vienoties par kopīgo/ atšķirīgo
- Ievēlēt runātāju, kas padalīsies ar grupas izaicinājumiem/ secinājumiem | 1 min
- No dažām grupām ar atziņām padalās publiski | 5 min

Kā pārdot neskaidrības apstākļos? Kur ir nauda un rezultāts



Workland Galleria Rīga



1. oktobris



14.00 – 17.00



Gatis Ulinskis



Sniedzīte Vilmane



Agris Magons

Kā pelna uzņēmumi, kad pārējie nepelna

Pārdošanas vadītāja iespējas

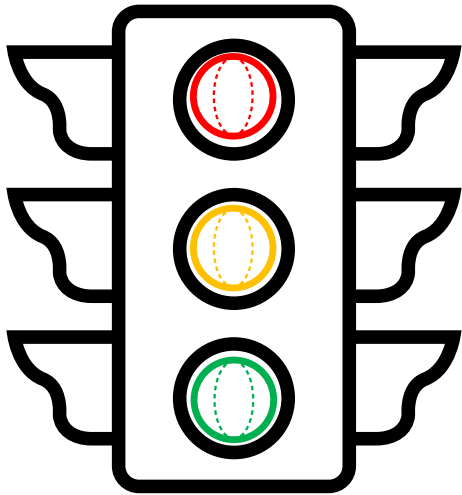
Gatis Ulinskis
KIC treneris & CSO
Structogram pārstāvniecības vadītājs
Servisa audita kompānijas Dorus CEO





**Kāds izskatās tirgus,
kad apjomi krīt?**

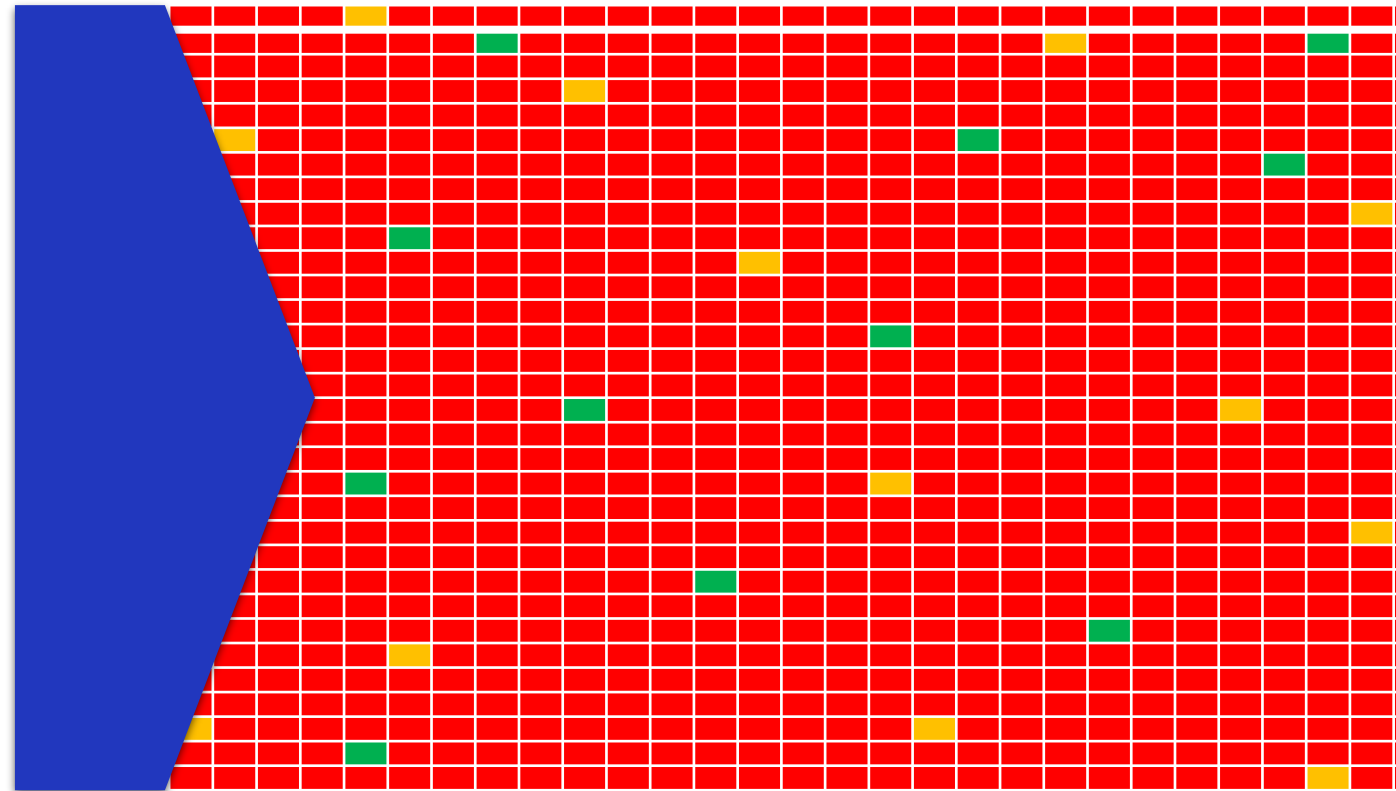
Krītošs tirgus



Beidz pirkt

Pērk mazāk

Turpina pirkt



**Mainās pirkšanas struktūra
Notiek produktu un zīmolu aizvietošana**

Izmaiņas tirgū

KONKURENCES SAASINĀŠANĀS

Pieprasījums nemainīgs, bet **piedāvājums palielinās** = **cena samazinās**.

Pieprasījums nemainīgs \Leftrightarrow , bet **piedāvājums samazinās** = **cena palielinās**.

Pieprasījums palielinās \uparrow , bet **piedāvājums ir nemainīgs** = **cena palielinās**.

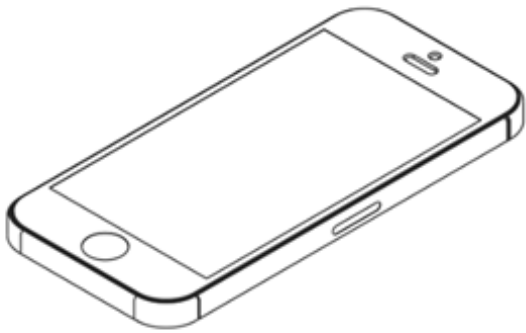
Pieprasījums samazinās, bet **piedāvājums ir statisks** = **cena samazinās**.

PEĻŅAS NORMAS SAMAZINĀŠANA

VAI

PRODUKTA MODIFICĒŠANA

Kāds ir Tavs tirgus?

**1**

**Paņemiet mobilo
telefonu**

www.menti.com|

2

www.menti.com

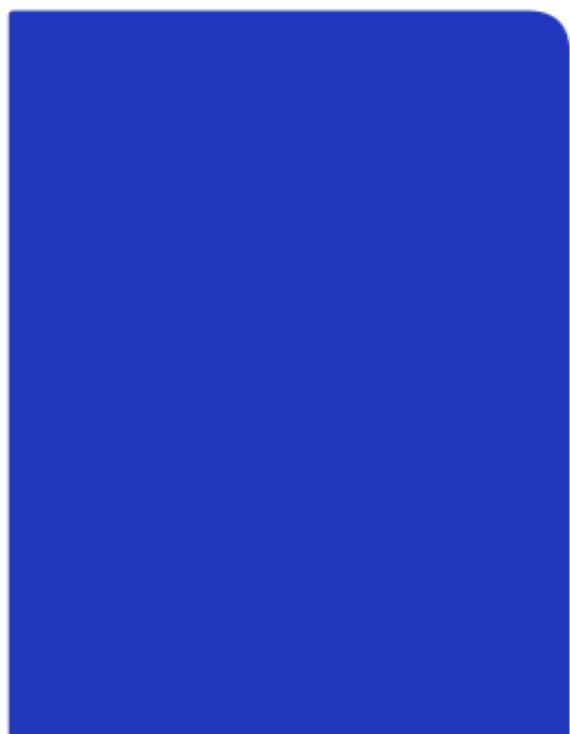
**3**

Ievadiet kodu: 3301 2215



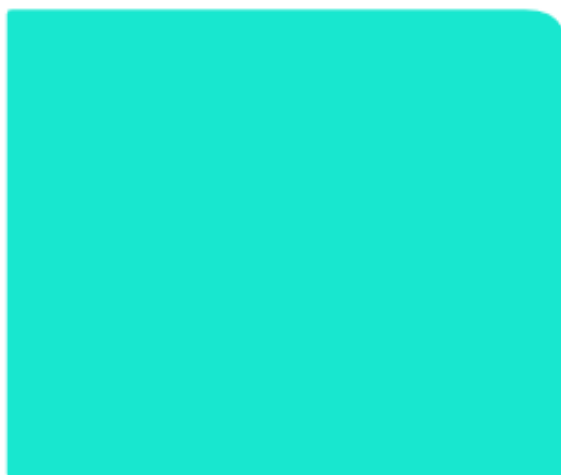
Kāds ir tavs tirgus?

34%



Krīt

22%



Nemainīgs (ar ierastu
pieaugumu/kritumu)

19%



Aug

26%



Stagnē

Izmaiņas tirgū



LIELIE DARĪJUMI
VIDĒJIE DARĪJUMI



MAZIE DARĪJUMI

1#

Vajadzību
struktūras
izmaiņas

2#

Pērk biežāk,
mazākos
apjomos

3#

Pieaug
pieprasījums
pēc
modificētiem
produktiem

B2B izmaiņu ķēde

Klienta situācija

Vācijas mazumtirdzniecības ķēde
(mēbeles)



Tirgus: **Mazāk būvē** (pērk) mājokļus

Pieprasījums: **Mazāk pērk pilnu iekārtojumu** (kolekciju)

Klienti maina (iegādājas) **atsevišķas vienības**

Pasūtījumu izmaiņas ražotājam Latvijā

Atliek komplektējošo vienību pasūtījumus

Atsevišķo vienību pasūtījumi turpinās

Veic mazākus pasūtījumus, bet biežāk



Produkts | Pielāgoties risinājumam



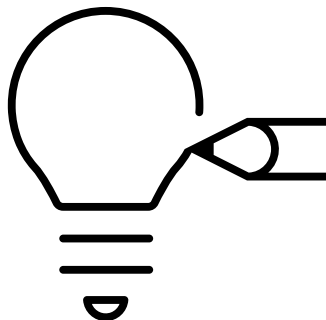
Risinājums

Klients

Vācijas
mazumtirdzniecības
ķēde (mēbeles)



Tirgus: Mazāk būvē
(pērk) mājokļus
Pieprasījums: Mazāk
pērk pilnu iekārtojumu
(kolekciju)
Klienti maina (iegādājas)
atsevišķas vienības



**Par ko domā Vācijas uzņēmums?
Kas vajadzīgs viņam?**

**Mūsu tikšanās ar klientu.
Noskaidrot:**

- 1# TOP 5 preču vienības?
- 2# Cenu līmeņi?
- 3# Patērētāju vajadzību projekcija?

5 skices

2 prototipi

Demo pasūtījums

Satiec Gati

Digitālā
mārketinga un
pārdošanas
vadīšana

23 Okt -
28 Feb 2025

3390 € + PVN
Pieejams ES fondu
līdzfinansējums



17 Okt -
18 Okt

**Pārdošana mūsdienās,
izmantojot digitālos rīkus**

499 € + PVN
Pieejams ES fondu
līdzfinansējums



6 Nov -
7 Nov

**Cilvēkfaktora pārvaldība ar
Structogram®**

599 € + PVN

Stratēģiskās
konsultācijas

Pārdošanas
sistēma
Klientu
segmentācija
Pārdevēju attīstība

Kā pārdot neskaidrības apstākļos? Kur ir nauda un rezultāts



Workland Galleria Rīga



1. oktobris



14.00 – 17.00



Gatis Ulinskis



Sniedzīte Vilmane



Agris Magons

Iemesli, kas neļauj uzņēmumam strauji attīstīties un pelnīt miljonus

Agris Magons
KIC treneris
BONO group mārketinga vadītājs



Pirmo datoru radīja amerikāņu zinātnieki 20. gs 40. gadu vidū

Interneta pirmsākumi meklējami 20. gs. 60. gados ASV
Pirmais klēpjdaters IBM 5100

Izlaists 1975. gada septembrī.
Svars 55 mārciņas.
Piecu collu CRT (katodstaru lampas) displejs.
Lentes diskdzinis, 1,9 MHz PALM procesors un
64 KB RAM.

Attēls no IBM 5100 reklāmas "Scientific American"
1975. gada novembra numurā.





"Uzņēmējdarbība arvien vairāk kļūst "atkarīga" no interneta un digitālā mārketinga".

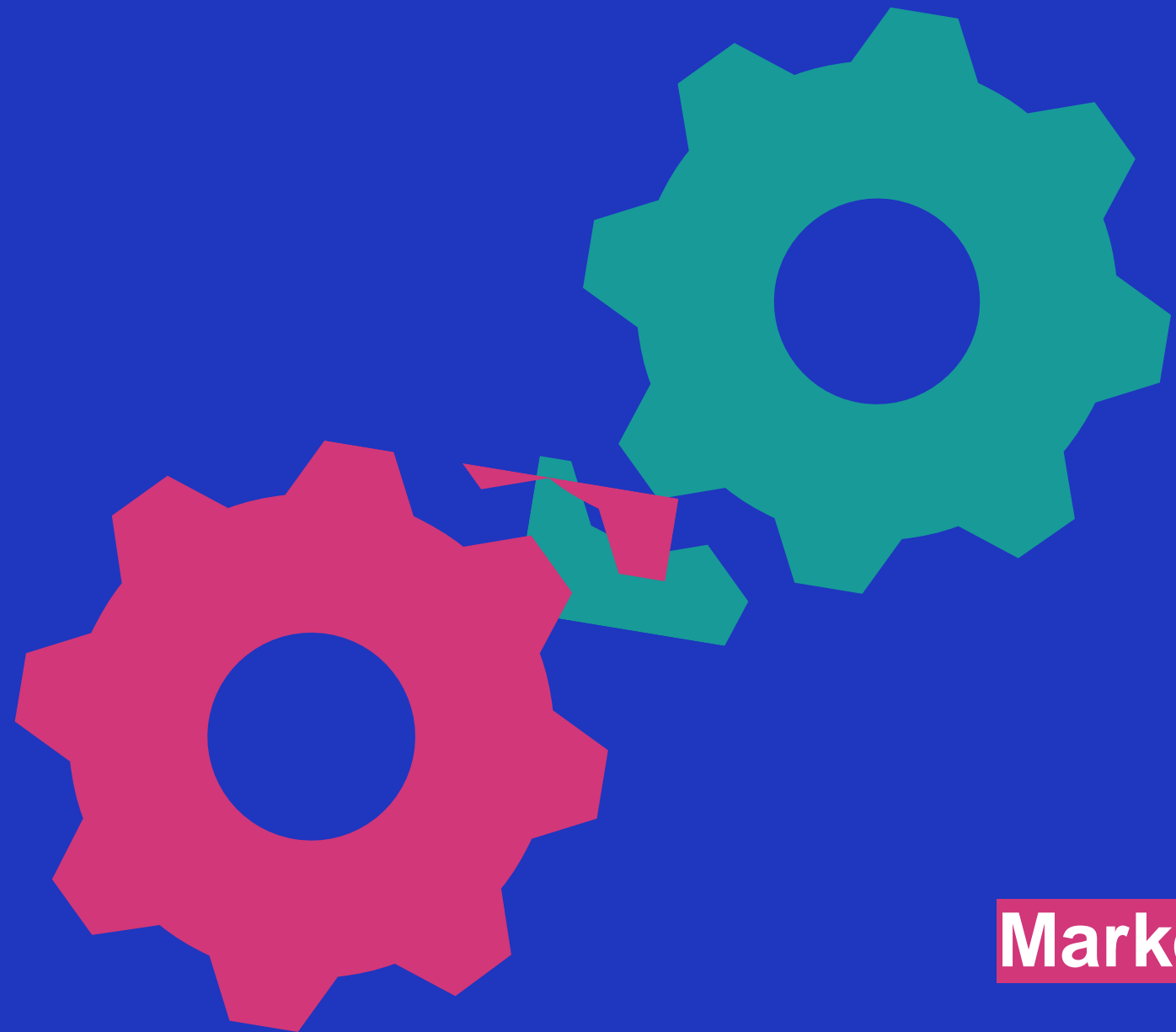
"Arvien svarīgāk saskaņot mārketinga un pārdošanas stratēģiju, kas atbilst uzņēmuma mērķiem un iespējām."

Agris

Iemesli, kas neļauj Jūsu uzņēmumam straujāk attīstīties & bremzē?



Sales



Marketings

VAI DIGITĀLAIS MĀRKETINGŠ = UZŅĒMUMA IZAUGSMES "BRĪNUMLĪDZEKLIS"?



PĀRDOŠANAS UN MĀRKETINGA **STRATĒGIJA** =
PIELĀGOJAMA BIZNESĀ MĒRĶIEM UN IESPĒJĀM!

ATŠKIRĪBA? UZŅĒMUMA LIELUMS? MĒRĶOS? BUDŽETĀ? STRĀTĒGIJĀ?

KIC

tet Veikals

Meklēt

Pielēgties 0,00 €

Visas preces

TV un audio

Datortehnika

Telefoni, planšetdatori

Viedierices

Sadzīves tehnika

Skaistumkopšana

Instrumenti, dārza tehnika

Sports un atpūta

Guadrā māja, drošība

TV un audio izpārdošana Akcijas Outlet

Attīstīts AI

XIAOMI 14T sērija

CO-ENGINEERED WITH

Pērc jauno Xiaomi 14T sērija viedtālruni un saņem dāvanā

Redmi Pad Pro planšeti

Powered by Xiaomi HyperOS

Legendāras. Superskanīgas.

149 €

PIK

AirPods 4

AirPods4 - Labāks skaņējums, uzlaboti mikrofoni un vēl ..

Apple Watch Ultra 2.

Jauna krāsa. Jauni piedzīvojumi.

909 €

PIK

Apple watch10 - Lielāks ekrāns. Plata leņķa OLED ekrāns un vēl ..

dyson v15 detect absolute

Dyson Professional Premium Stickler

Dyson par īpašām cenām.

RESPOTSC.LV

RESPO

RESPO RŪPNĪCĀS OFICIĀLAIS PĀRSTĀVIS LATVIJĀ

Smiltene

25 600 039

Gulbene

20 214 148

Zvani un pieprasī piedāvājumu

Auto piekabes

Kravas piekabes

Vienasu piekabes

Divas piekabes

Laivu piekabes

Ūdens motocikla

VIEGLO AUTOMAŠĪNU PIEKABJU UN REZERVES DAĻU TIRDZNICĪBA

Iespēja iegādāties jebkura veida jaunu piekabi ar ražotāja garantiju, kā arī rezerves daļas. Respo tiek ražots kopš 1990. gada. Ir pazīstams ar augstu piekabju kvalitāti, par labu cenu. Automatizētā ražošana un augstas kvalitātes komponentu izmantošana garantē piekaves ilgmūžību. Visas piekabes atbilst ES direktīvu prasībām. Sastāvdaļas ir pārbaudītas ES laboratorijās ir piekabju tipu apstiprinājuma sertifikāti.

Digitālajam mārketingam un pārdošanai var būt atšķirīgi mērķi un stratēģijas.

To sinerģija nosaka biznesa panākumus. Jums nav izstrādāta pārskatāma šo procesu vadība, tad jums trūkst stratēģijas vai mērķu!

Mārketings ģenerē potenciālos klientus

Mārketings veicina attiecības

Koplietotie dati un ieskati: mārketinga

Atsauksmju cikls: Pārdošana informē

Mārketinga + pārdošanas saskaņošana

Ir svarīgi arī indentificēt Papildpārdošanas

Pārdošana tos konvertē;

Pārdošana noslēdz darījumus;

un pārdošanas komandas sadarbība pārdotu vairāk

mārketingu par iebildumiem un sāpju punktiem

nav vienkārša, bet ir finanšu rezultātus.

& savstarpējās pārdošanas iespējas

Kur mēs esam pašlaik?

Kur mēs vēlamies būt?

Kā mēs tur nokļūsim?

Kas tieši mums ir jāizdara?

Kad, ar ko un par cik to izdarīsim?

Kā mēs zināsim, ka virzamies uz priekšu?



Pircēja ceļojums! Vai zinām ko domā un kā pieņem lēmumus?





KONKURENTU UN MĒRĶAUDITORIJAS IZPĒTE

KO UZRUNĀT?

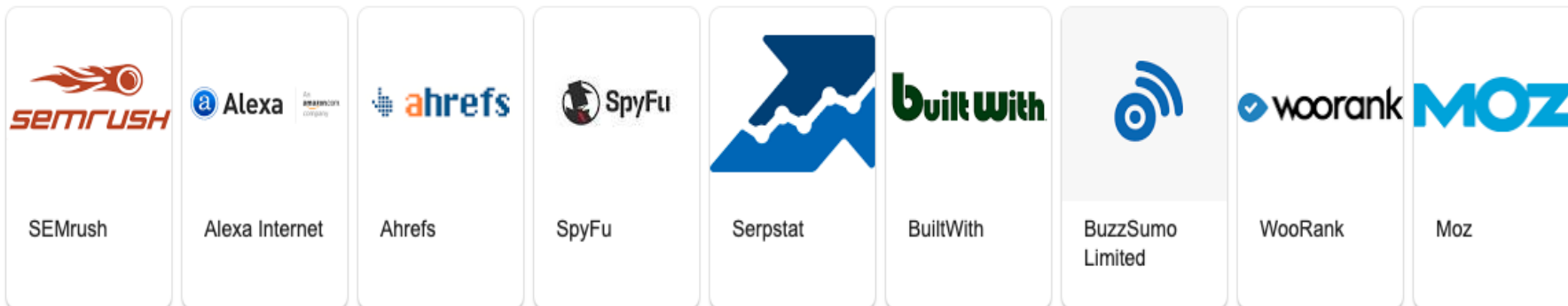
KĀ PĀRDOT?

KĀ NOTURĒT?

KĀ KONKURĒT?

KĀ UZRUNĀT?

KUR UZRUNĀT?



- Company
 - Company Overview
 - Contacts
- Website
 - Website Performance
 - Website Technologies
 - Competitive Landsc...
 - Traffic and Engagem...
 - Marketing Channels
 - Geography
 - Demographics
 - Audience Interests
- Search
- Referral Traffic
- Display
- Ad Networks
- Social
- Content

1a.lv Add to list

Company Overview

[Read a guide](#)



1a.lv klientu centrs

Computers & Consumer Electro

1a.lv ir lielākais interneta veikals latvijā ar vairāk nekā 15 gadu pieredzi. augstas kvalitātes serviss, labākie piedāvājumi, precīzākās un ātrākās

HQ Location	Latvia
Employees	50 - 200
Annual Revenue	\$25M - \$50M
Founding Year	2002

[Overview](#) [Sales signals \(0\)](#)

Overview

Include also 1a.ee +2 country domains, to get a full view of the company

Total visits

Aug 2024 Worldwide All traffic

723.1K

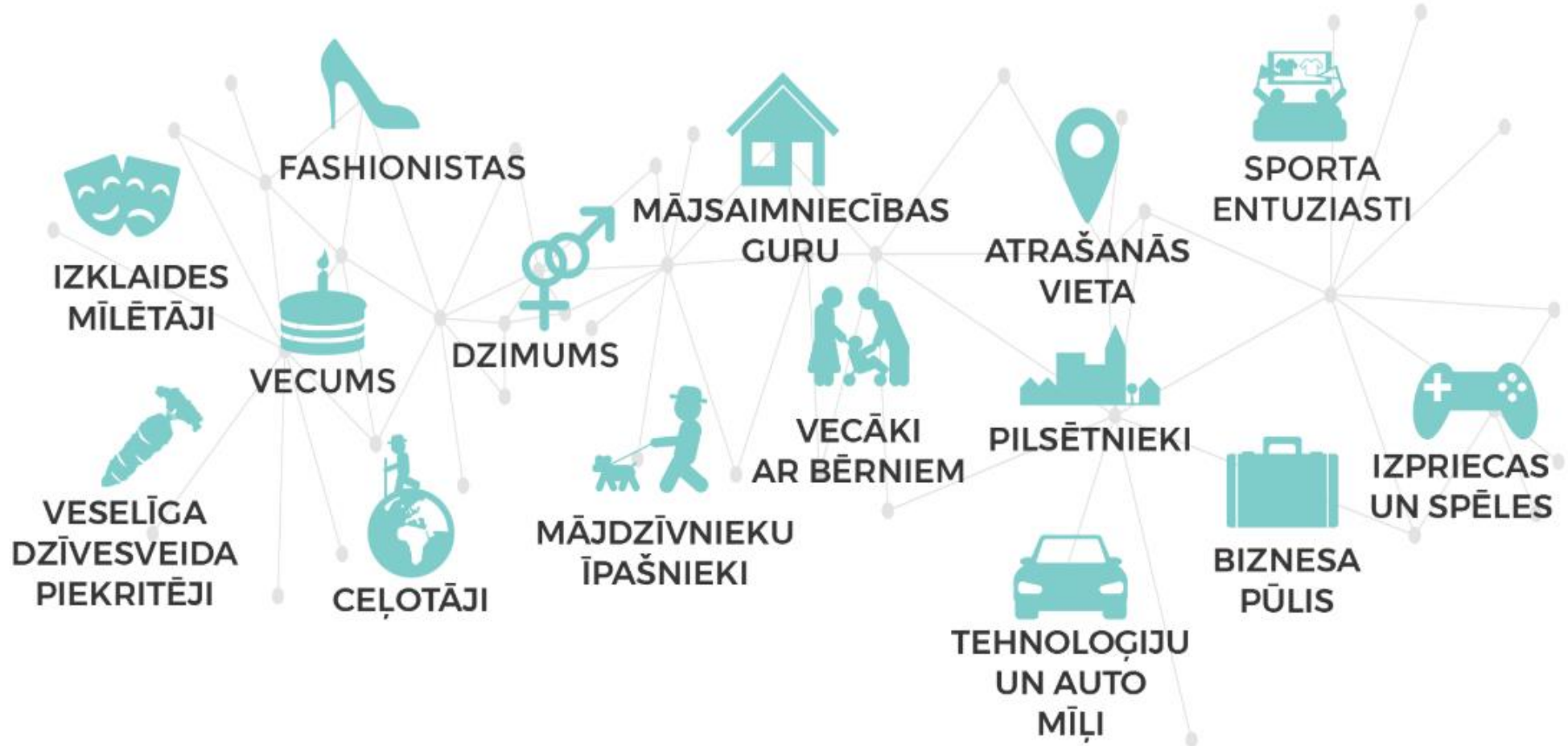
↓ 3.36% compared to Jul 2024

Page views

Aug 2024 Worldwide All traffic

4.3M

↓ 9.05% compared to Jul 2024



Vai Jūsu tīmekļa vietne strādā kā pārdošanas instruments?





Atklāj uzlabotu CAPAROL Samtex

CAPAROL Samtex 3 un CAPAROL Samtex 7 JAUNUMI!

UZZINI VAIRĀK



MOBILO TELEFONU REMONTS JEBKURAS SAREŽĢĪTĪBAS

Laika gaitā strādājot, esam ieguvuši nenovērtējamu pieredzi un izveidojuši Komandu, kurā katrs ir sava darba speciālists. Ja Jūs novērtējat savu laiku, apkalpošanas līmeni un kvalitāti, esiet gaidīti servisa centrā «MobileMonsters» - mūsu speciālisti sniegs Jums augsti kvalificētus remontdarbu pakalpojumus Jūsu telefonam.

Telefona marka



Telefona modelis

PAKALPOJUMA
IZMAKSAS



**Garantija
veiktajiem
remontdarbiem**



**Bezmaksas
diagnostika
ierīcei**



**Uzgaidāmā
telpa
klientiem**



**Augsti
kvalificēti
darbinieki**



**Originālas
un alternatīvas
rezerves daļas**



From a plant to a house

BONO is a wood industry and forestry company. The company's key lines of business include timber harvesting, logistics, pre-processing, further processing, trade and production of wooden houses. BONO has become a fully integrated group of companies that strives to use state-of-the-art technologies and production methods to help wood to obtain a higher added value at all stages of the value chain.

[BUSINESS DIRECTIONS](#)

 Preču katalogs

 Akcijas

 250+ Zīmoli

 Biznesa klientiem

 Būvmateriāli >

 Apdare >

 Durvis un logi >

 Instrumenti >

 Elektromateriāli >

 Dārzs >

 Ventilācija >

 Apkure, ūdensapgāde >

 Santehnika >



DEWALT AKUMULATORA SKRŪVGRIEZIS/URBJMAŠĪNA
18V XR LI-ION, BL (+KOFERIS)

122.98 €



DEWALT AMATNIEKA NAZIS AR
FIKSĒTU ASMENI, FUTRĀLĪ

15.99 €



DEWALT AKUMULATORS 18V XR, 4.0AH,
DCB182-XJ

55.49 €



DEWALT FULL FIT SKRŪVGRIEŽU
KOMPLEKTS, 4GAB.

17.89 €



DEWALT AKUMULATORA RĪPZĀGĪS 18V XR,
165MM (BEZ AKUMULATORA, LĀDĒTĀJA)

162.59 €



DEWALT AKUMULATORA LED LUKTURIS,
18V (BEZ AKUMULATORA, LĀDĒTĀJA)

39.59 €

DEWALT

**RUDENS
IZPĀRDOŠANA**

%

Kanālu, Risinājumu, Satura nozīme veidojot mārketinga stratēģiju.



DIGITAL MARKETING



CUSTOMERS



SEO



EMAIL MARKETING



WEBSITE



SALES



CONTENT



ONLINE SHOP



PAY PER CLICK



CONTENT MARKETING



ANALYTICS



TARGET AUDIENCE



SOLUTION



VIRAL MARKETING



SOCIAL MEDIA



ADVERTISING



GROWTH



BLOG



NEWSLETTER



RESEARCH



STREAMING



EARNINGS



ONLINE VIDEO



PRODUCT

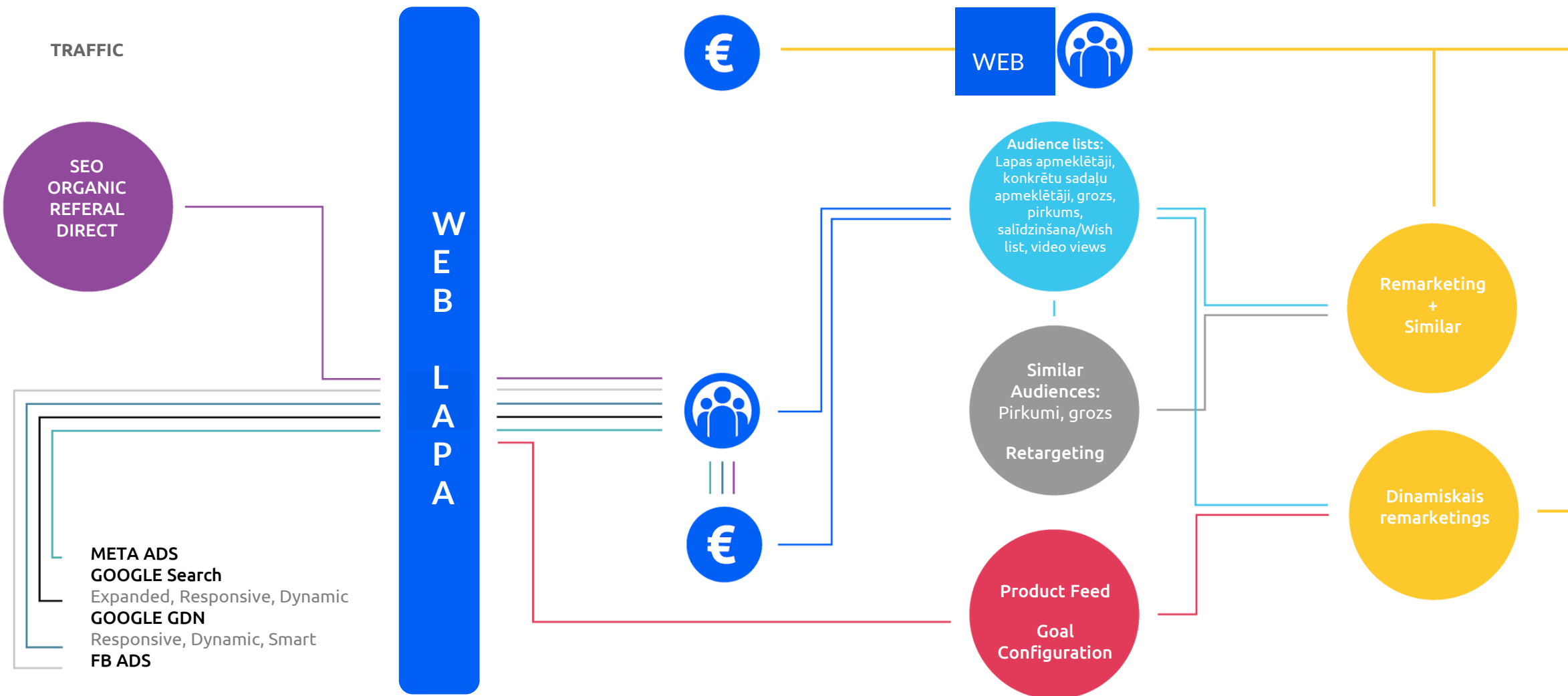
I PĀRSKATĀMU, IZMĒRĀMU UZŅĒMUMA PĀRDOŠANAS SISTĒMU



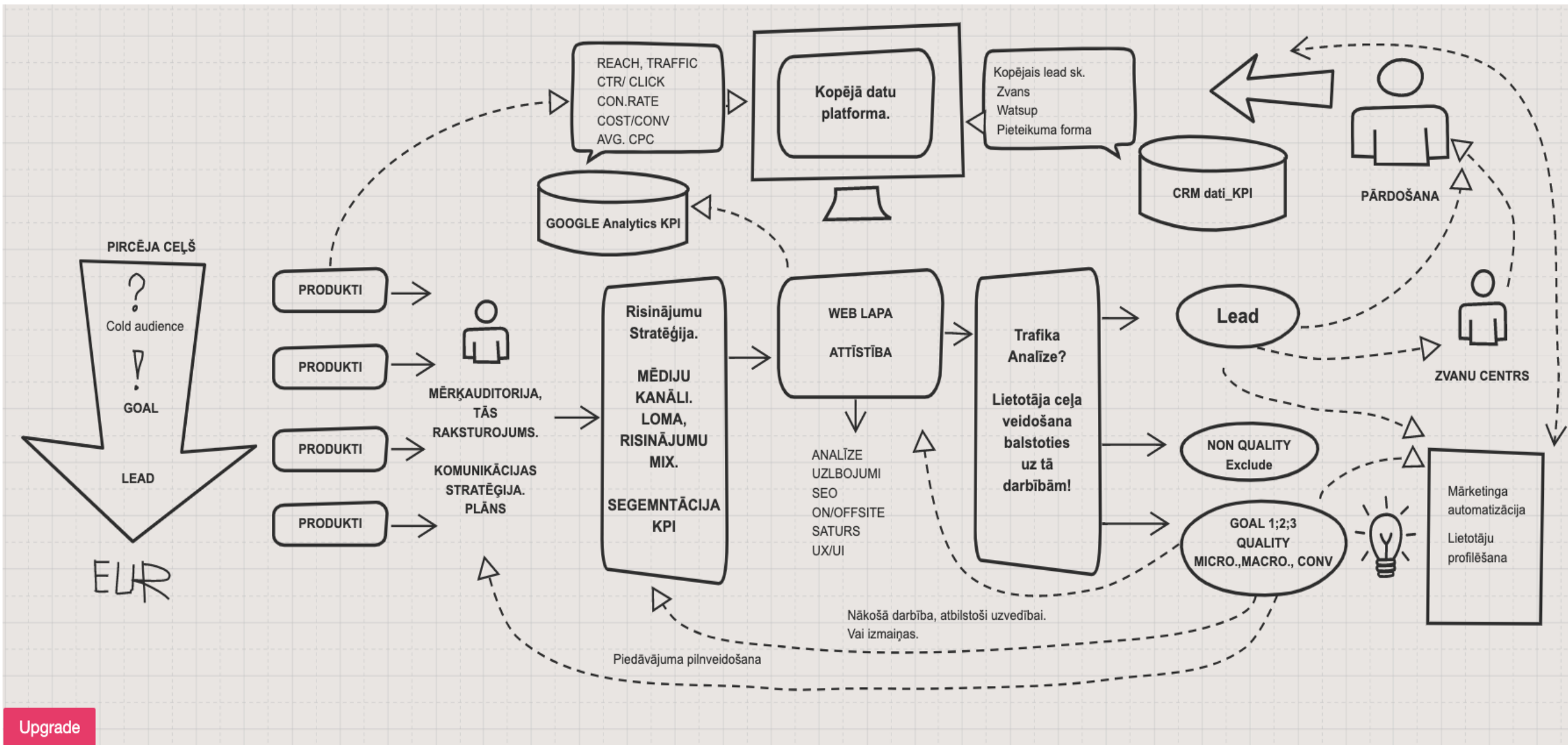
“PERFORMANCE” MĀRKETINGA PIEEJA



RĪKU, DARBĪBU UN SCENĀRIJU KARTE, ATBILSTOŠI BUDŽETAM.



Mārketinga un pārdošanas sistēmas izveide. Piemērs



No 1 Eur mārketingā līdz darījumam, pilnīga kontrole

- Home
- Recent
- Pinned
- Properties
 - Dashboards
 - Contacts
 - Properties
 - Leads**
 - Opportunities
 - Projects
 - Tasks
- Cases
 - Cases

← Focused view Show Chart + New Refresh Collaborate Delete Visualize this view Email a Link Flow Run Report

2. Leads | ZIILES | All* Edit columns Edit filters

<input type="checkbox"/>	Creat... ↓	Topic ↓	Next Date ↓	First Na... ↓	Last Na... ↓	Parent ... ↓	Mobile Phone ↓	Description ↓	Status ↓	Status R... ↓
<input type="checkbox"/>	01.10.24 ...	Zemesnoma.lv zv...	!	Gundars			29234901	ZN.LV - 01.10. ienākošais ...	Disqual...	Cancel...
<input type="checkbox"/>	01.10.24 ...		!	Ivars Gen...			+37129226558	Zemes noma Facebook	Open	New
<input type="checkbox"/>	01.10.24 ...		!	Ainars Lili...			+37125465736	Zemes noma Facebook	Open	New
<input type="checkbox"/>	01.10.24 ...		!	Lonija Supe			+37126133801	Zemes noma Facebook	Open	New
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...	Bono Īpašumi	!	Dace Milne			+37126232794	Bono ĪpašumiLiezeres pag...	Open	New
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...		!	Iluta Kalni...			+37129120051	Zemes noma Facebook	Open	New
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...	Pieteikums Web F...	!	Pēteris Zn...			29160195	zemesnoma.lv veikta reģis...	Open	New
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...		!	Armands ...			+37125919635	Zemes noma Facebook	Open	New
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...		!	Raimonds...			+37122018448	Zemes noma Facebook	Open	New
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...		!	Zane Ķilpe			+37127846436	Zemes noma Facebook	Open	New
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...		!	Henrik	Eliason	Henrik Eli...	054 540 1267	Svena atrastais.	Qualified	Qualified
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...	Pieteikums Web F...	!	Mārcis Vē...			20308544	zemesnoma.lv veikta reģis...	Open	
<input type="checkbox"/>	30.09.24 ...		!	Kaspars B...			+37129417240	Zemes noma Facebook	Open	



PRASEME, INTERPRETĒT IEGŪTOS DATUS. TĀ IR ESPĒJU EFEKTIVIZĒT PĀRDOŠANU GAN E-KOMERCIJĀ, GAN B2B; B2C U.C BIZNESA MODEĻOS





Suggested for you

Views by
Page title and scree...



PAGE TITLE AND S...	VIEWS	
Apaļkoka tirdzniecīb...	9.2K	↑ 32.8%
Kokrūpniecības un M...	3.9K	↑ 13.0%
Pērkam mežu un cirs...	2.5K	↓ 46.5%
KONTAKTI BONO	1.2K	↓ 10.3%
Zāģmateriāli - Brusa...	371	↓ 77.4%
Šķeldas tirdzniecība ...	1.2K	↑ 219.8%
Biznesa virzieni BO...	748	↑ 7.3%

Last 60 days [View pages and s...](#)

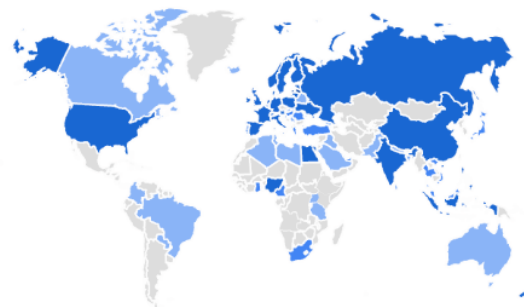
Sessions by
Session primary ch...



SESSION PRIMARY ...	SESSIONS	
Organic Search	5.3K	↑ 1.4%
Direct	4.5K	↑ 13.8%
Display	1.3K	↓ 55.3%
Paid Search	2.2K	↑ 54.7%
Referral	584	↑ 3.7%
Paid Social	113	↓ 47.7%
Organic Social	116	↓ 9.4%

Last 60 days [View traffic acqu...](#)

Active users by Country ID

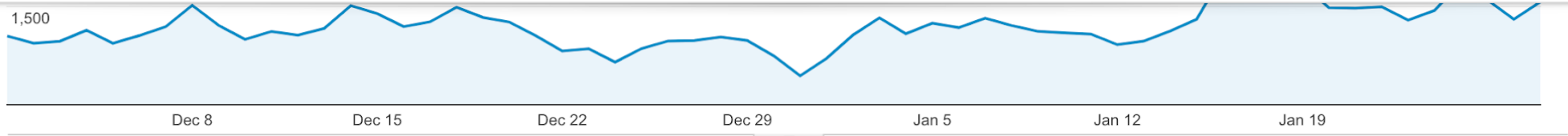


COUNTRY	ACTIVE USERS	
Latvia	5.5K	↓ 23.5%
Lithuania	106	↑ 15.2%
United Kingdom	91	↑ 78.4%
Estonia	65	↑ 22.6%
Sweden	63	↑ 133...
India	49	↑ 1,12...
Germany	46	↑ 12.2%

Last 60 days

[View countries](#)





Primary Dimension: **Source / Medium** Source Medium Keyword Other

Plot Rows Secondary dimension Sort Type: Default

advanced [Grid] [Refresh] [Filter] [Export] [Print] [List]

Source / Medium	Acquisition			Behavior			Conversions		eCommerce	
	Sessions	% New Sessions	New Users	Bounce Rate	Pages / Session	Avg. Session Duration	Ecommerce Conversion Rate			
	71,727 % of Total: 100.00% (71,727)	54.81% Avg for View: 54.73% (0.16%)	39,317 % of Total: 100.16% (39,254)	38.86% Avg for View: 38.86% (0.00%)	5.78 Avg for View: 5.78 (0.00%)	00:03:55 Avg for View: 00:03:55 (0.00%)	0.47% Avg for View: 0.47% (0.00%)			
1. google / organic	32,280 (45.00%)	57.24%	18,476 (46.99%)	35.44%	6.31	00:04:16	0.58%			
2. google / cpc	14,216 (19.82%)	56.26%	7,998 (20.34%)	46.26%	4.41	00:02:30	0.38%			
3. (direct) / (none)	8,546 (11.91%)	50.56%	4,321 (10.99%)	32.69%	7.10	00:05:31	0.80%	68 (20.24%)	\$6,255.55 (25.08%)	
4. m.facebook.com / referral	7,747 (10.80%)	54.77%	4,243 (10.79%)	45.31%	4.58	00:02:12	0.08%	6 (1.79%)	\$555.95 (2.23%)	
5. facebook.com / referral	2,331 (3.25%)	35.22%	821 (2.09%)	26.47%	7.20	00:04:47	0.21%	5 (1.49%)	\$519.41 (2.08%)	
6. gismeteo.lv / banner-728x240	1,438 (2.00%)	64.05%	921 (2.34%)	46.73%	5.15	00:03:08	0.00%	0 (0.00%)	\$0.00 (0.00%)	

- eCommerce
- All Goals
- Goal 1: Checkout lapa
- Goal 2: Konta izveide
- Goal 3: Grozs
- Goal 4: Sākumlapas apskatīšana
- Goal 5: Pirkums
- Goal 6: Make a payment

Search reports and help

HOME

CUSTOMIZATION

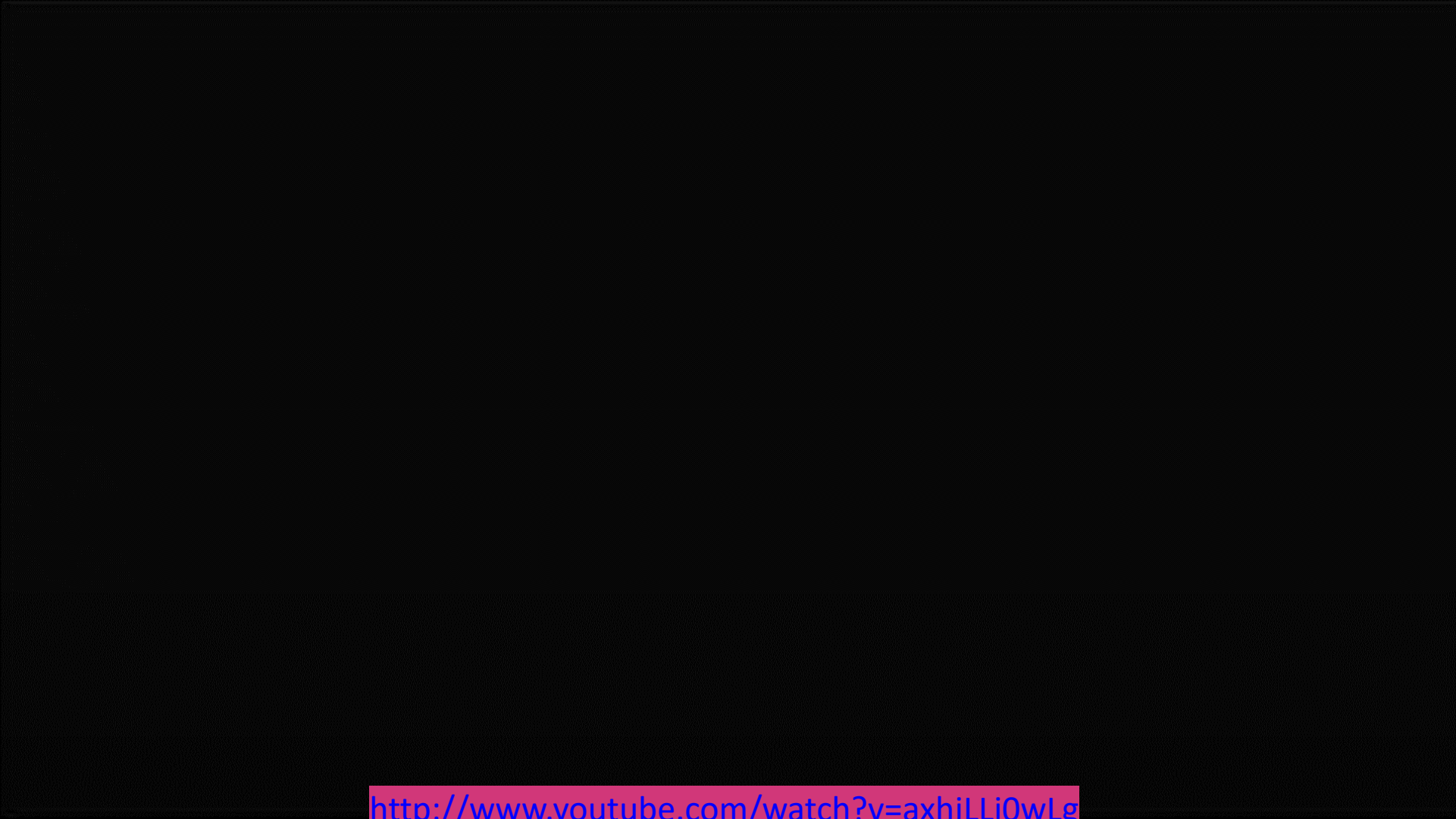
Reports

REAL-TIME

AUDIENCE

ACQUISITION

- Overview
- All Traffic
- Channels
- Treemaps
- Source/Medium
- Referrals
- AdWords
- Search Console



<http://www.youtube.com/watch?v=axhjLLi0wLg>

Satiec Agri

Digitālā
mārketinga un
pārdošanas
vadīšana

23 Okt -
28 Feb 2025

3390 € + PVN
Pieejams ES fondu
līdzfinansējums

Īsais kurss par
digitālo
mārketingu

Jautāji un jums
taps dots

Stratēģiskās
konsultācijas

Digitālais
mārketingu

Kā pārdot neskaidrības apstākļos? Kur ir nauda un rezultāts



Workland Galleria Rīga



1. oktobris



14.00 – 17.00



Gatis Ulinskis



Sniedzīte Vilmane



Agris Magons

Kas karsts e-komercijā

Digitālais mārketingis & pārdošana:
mainīgais un aktuālais

Sniedzīte Vilmane
KIC trenere

E-komercijas vadītāja, Mēness Aptieka



dārgi

Mājas lapa

E-pasti

BANNERI

HTML

AOV

Google

tērē naudu
nevar saprast

CTR

Nekas nav

Visitors

Semrush

reklāma

ātri

lēni

PPC

**Vai e-komercija ir *tikai*
haips/trends?**



E-komercija būtiski **maina mārketinga stratēģijas, pieprasot autentiskumu, daudz kanālu pieeju, ilgtspējīgu, uz nākotni vērstu attīstības stratēģiju** un pielāgošanos gudriem pircējiem. Uzņēmumiem ir jābūt elastīgiem un inovatīviem, lai veiksmīgi konkurētu šajā dinamiskajā tirgū, nodrošinot augstas kvalitātes klientu pieredzi un uzticību konkrētam zīmolam.

Edgars Kebbe, eComStrive

Iepirkšanās tendences digitālajā vidē LV

Ir iepirkušies tiešsaistē
pēdējo 6 mēnešu laikā

85%

Izmanto arī mobilās
iekārtas

70%

Piegādes ātrums
ir problēma

44%

Kas motivē klientu pirkt tiešsaistē?

Online veikali ir
vienmēr atvērti

77%

Labākas cenas, kā
fiziskajos veikalos

70%

Iespēja iegādāties preces,
kas nav pieejamas manā
dzīves vietā

62%

Kas demotivē klientu pirkt tiešsaistē?

**Preces neatbilstība
gaidītajam**

40%

**Informācijas trūkums par
produktu un servisu**

33%

**Neērta iepirkšanās
mobilajā vidē**

20%



Augam lēnāk nekā pārējie:

Latvijas e-komercijas tirgus prognozētā gada izaugsme no 2024. līdz 2028. gadam ir 3,4%, savukārt globālā izaugsme ir ievērojami augstāka.

Pasaules e-komercijas tirgus izaugsme 2024. gadā tiek prognozēta 10,4% apmērā.

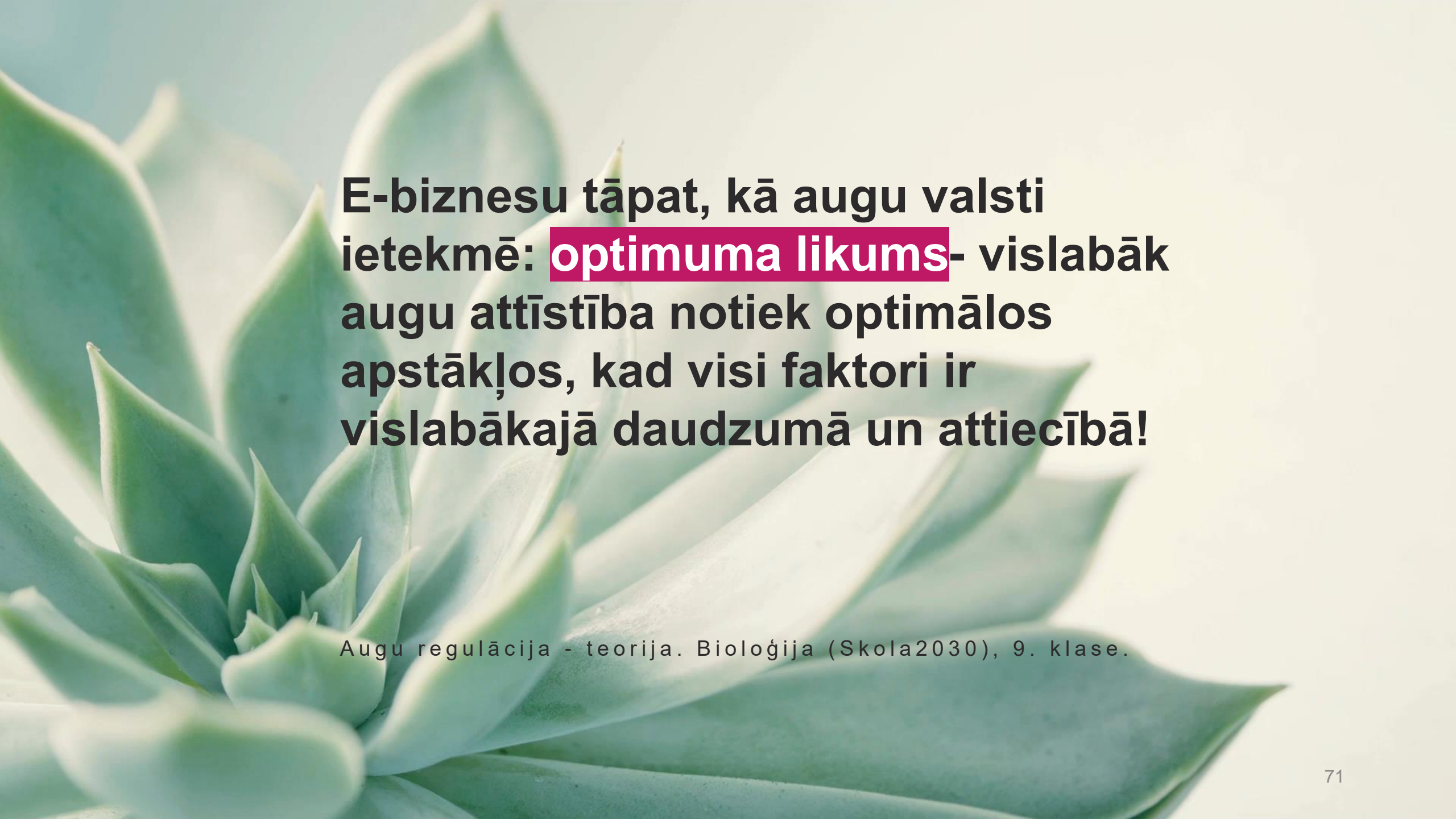
KAS IR
NEPIECIEŠAMS
VEIKSMĪGA PIRCĒJA
CEĻA RADĪŠANAI?

Digitālās pārdošanas biznesa komponentes



Saistīto trauku princips

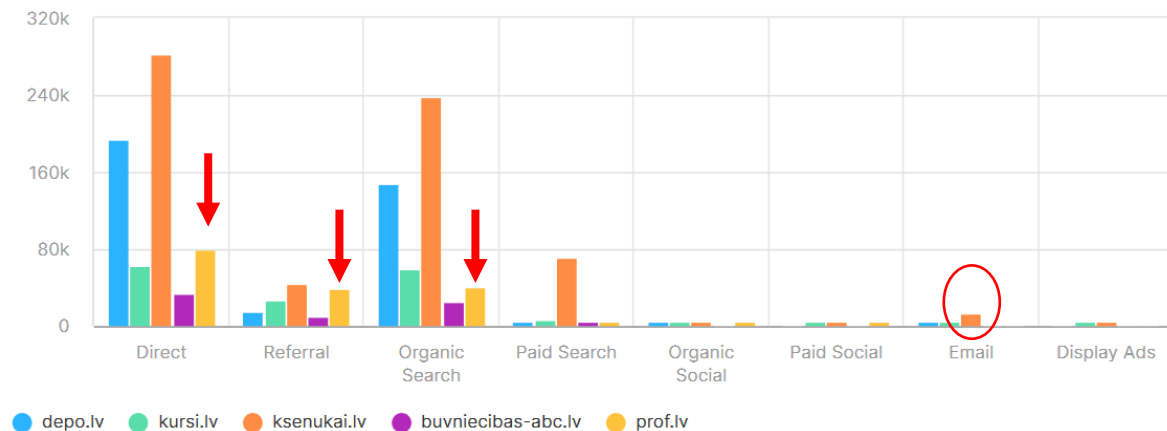




**E-biznesu tāpat, kā augu valsti
ietekmē: **optimuma likums**- vislabāk
augu attīstība notiek optimālos
apstākļos, kad visi faktori ir
vislabākajā daudzumā un attiecībā!**

Augu regulācija - teorija. Bioloģija (Skola2030), 9. klase.

PIEMĒRS: prof.lv digitālais un fiziskais



Prof.lv - Krāpšana, maldināšana, nodokļu parāds (Sūdzība)

...atgriez naudu vai sūtīt no jauna un piegādāšot 6. Vai 9. Septembrī. Piekrītu sūtīšanai no jauna. 6. Septembrī pasūtījuma statuss nomainīts uz "gatavs saņemšanai", taču nekādas ziņas no kurjera. Pienāk 9. Septembris. Joprojām nav ziņu. Zvanu prof.lv. Saka, ka jāgaida kurjera zvans. Pienāk 11. Septembris - joprojām nav ziņu. Zvanu no rīta prof.lv. Joprojām kaut ko attaisnojas un Saka, ka sazvanīšot kurjeru un atzvanīšot. Neviens nav atzvanījis un pēc 18:00 vairs neceļ telefonu. Es tiešām nesaprotu, kāpēc šādas iestādes vēl drīkst darboties un turpināt krāpt cilvēkus.

M MadaraRotberga · 11.09.2024

Komentāri 1 Būvniecība

PIEMĒRS: prof.lv kā lasīt digitālos rādītājus?

Domain	Visits		Unique Visitors		Pages / Visit		Avg. Visit Duration		Bounce Rate	
depo.lv	363.3K	+45.79%	144.2K	+53.98%	10.21	+5.81%	09:46	+6.93%	25.06%	-1.20%
kursi.lv	163.3K	+44.03%	95.0K	+65.35%	6.19	-5.60%	06:20	-23.23%	39.19%	+4.53%
ksenukai.lv	657.6K	+65.35%	280.0K	+65.46%	7.45	+7.02%	08:54	-4.64%	34.38%	-0.16%
buvniecibas-abc.lv	73.6K	+61.91%	40.6K	+50.20%	6.67	+90.20%	07:36	+45.69%	39.36%	-7.65%
prof.lv	166.0K	+16.26%	73.8K	+35.76%	5.48	+12.52%	08:29	-9.59%	43.97%	+3.75%

PIEMĒRS: tet.lv



Atsauksmes 1 529



★☆☆☆☆ 2024-09-05 Nik** Red** nre***@gmail.com

Veicu pasūtījumu uz pakomātu. Saņēmu nepareizu preci. Pasūtīju Galaxy Buc palūdza atgriezt preci jebkurā tet veikalā - čakars. Atgriezu, paiet 30 dienas - ī nebūs jāgriežas iestādēs lai situāciju atrisināt. Kopējais vērtējums 1/10, neies: **Neapmierināja piegāde Neapmierināja klientu serviss Prece neatbilst aprakstam**

★★★★★ 2024-09-04 Evi** kir** evi***@inbox.lv

Ātri tika veikta mana pasūtījuma piegāde, par to biju ļoti pārsteigta. Viegli un s: **Apmierināja piegāde Apmierināja klientu serviss Prece atbilst aprakstam**

★★★★☆ 2024-09-01 Vie** Kra**

Apmierināja piegāde Apmierināja klientu serviss Prece atbilst aprakstam

★★★★★ 2024-09-01 kri***@inbox.lv

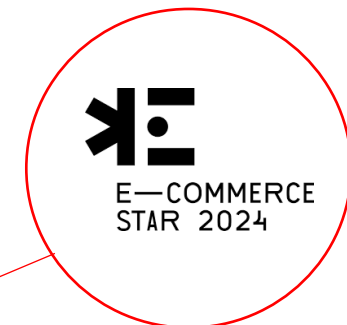
Apmierināja piegāde Apmierināja klientu serviss Prece atbilst aprakstam

★★★★☆ 2024-09-01 Edv** Gli** edv***@gmail.com

Apmierināja piegāde Apmierināja klientu serviss Prece atbilst aprakstam

★★★★★ 2024-08-31 Edi** Som** gar***@gmail.com

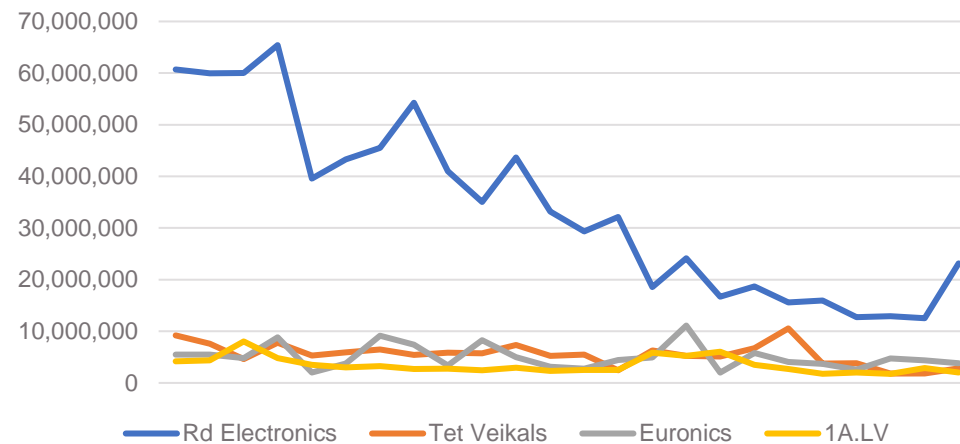
Apmierināja piegāde Apmierināja klientu serviss Prece atbilst aprakstam



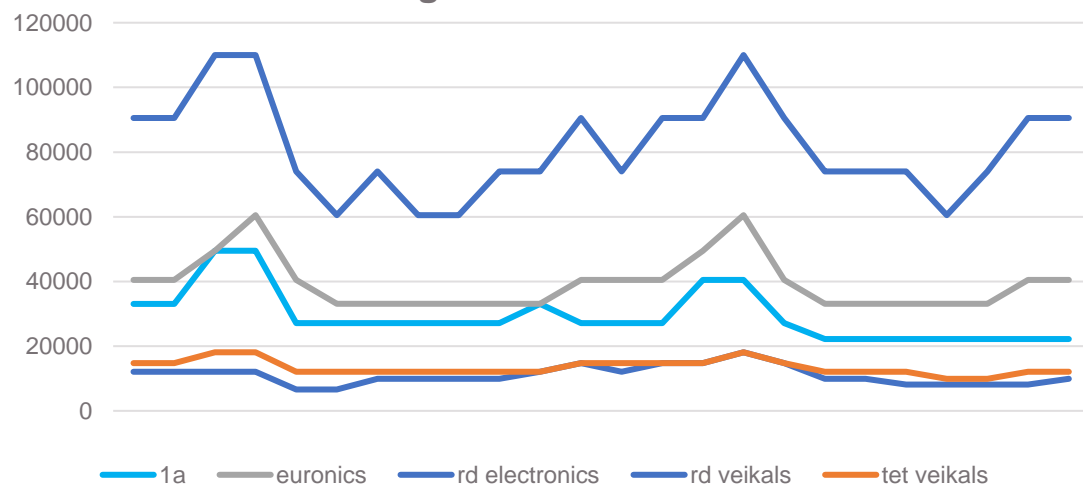
PIEMĒRS:

reklāma un rezultāti tirdzniecība

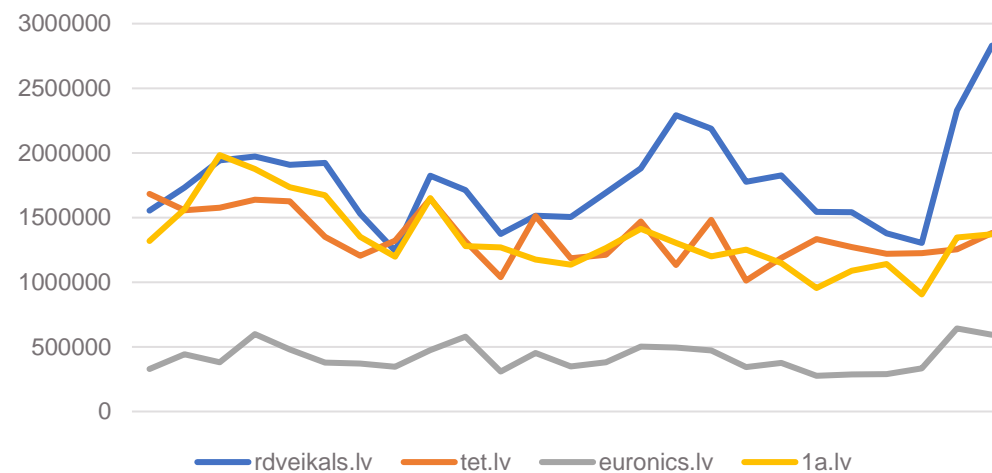
Adreal Impressions



Google Search Trends



SemRush raffic



PIEMĒRS: reklāma un rezultāti tirdzniecība

Metric	rdveikals.lv	tet.lv	euronics.lv	1a.lv
Daily avg. visits	41,332 🏆	22,695	12,698	23,250
Visit duration	00:04:48 🏆	00:03:30	00:03:48	00:04:19
Pages per visit	6.82 🏆	5.51	3.37	5.65
Bounce rate	36.44%	28.85% 🏆	47.52%	38.92%
Page Views	281,910 🏆	125,146	42,788	131,366

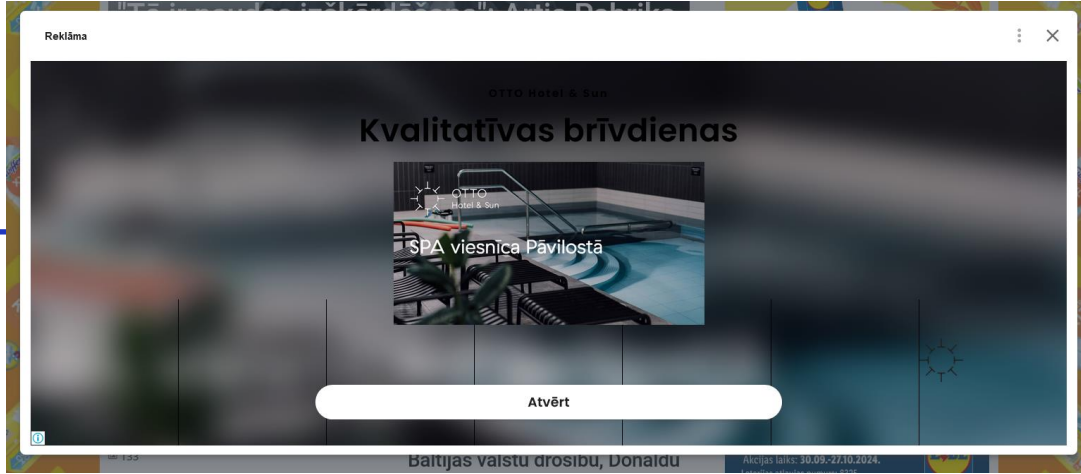
rdveikals.lv 365,180
 tet.lv 281,231
 euronics.lv 125,687
 1a.lv 294,896



DIGITĀLAIS MĀRKETINGGS IR...

...

**uzņēmuma tekstuālā un
audiovizuālā valoda, kas
izteikta izmantojot digitālo
tehnoloģiju iespējas!**



e-menessaptieka.lv

MĒNEŠA TOP PRECES

ATLAIDES

Līdz **-60%**

01.-31.10.2024. BEZMAKSAS PĒRĀDE UZ SMARTPGATĀJĀMI TERMINĀLIEM SĀKOT NO 4.99€
UZTURA BAGĀTINĀTĀJS, UZTURA BAGĀTINĀTĀJS NEAIZSTĀJ PĪLVĒRTĪGU UN SABALANSĒTU UZTURU.

e-menessaptieka.lv

Mēneša TOP preces

VITRON -60% €30,79 €6,32	BIOERMA -40% €20,99 €16,19	BIOERMA -40% €19,79 €11,67	RITUALS
---------------------------------------	---	---	----------------

LABO CENU
rudens
PIRMIZRĀDE

www.drogas.lv

15.09.-01.10.2024.

Labo cenu rudens pirmizrāde!

-30%	-40% 7,99	-30%
-------------	---------------------	-------------

LIDL Plus

RUDENS LAIMESTS

IEPĒRCIES • KRĀJ • LAIMĒ

PĒRC
nepārtikas preces
par vismaz

15 EURO

Akcijas laiks: 30.09.-27.10.2024.
Loterijas atļaujas numurs: 8325

LIDL

Nereti ignorēti, populāri DM instrumenti

Google redzamība:

- ✓ Vai mani redz?
- ✓ Atbilstība Google nosacījumiem;
- ✓ Organiskā un maksas daļas efektivitāte;

! Parasti galvenais auditorijas avots!

Tik Tok:

- ✓ Jauns reklamēšanās kanāls;
- ✓ Salīdzinoši zema konkurence;
- ✓ Piemērots noteiktām auditorijas grupām.

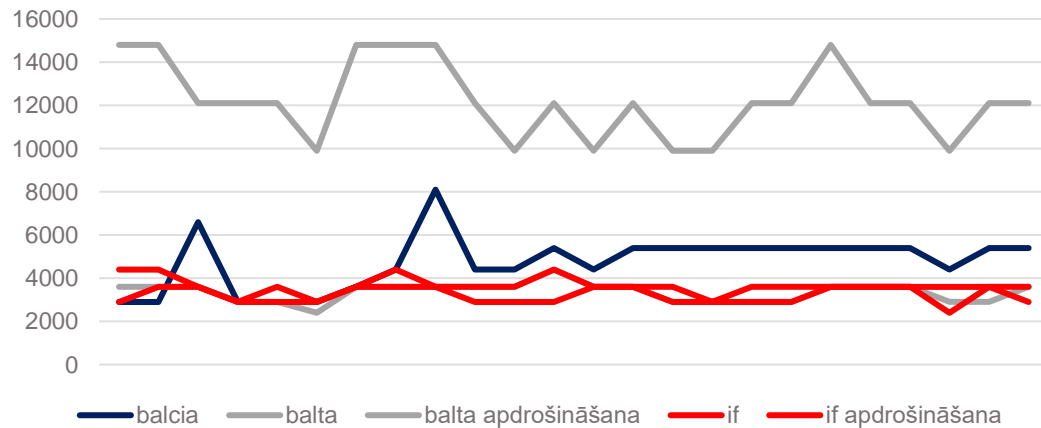
E-pastu mārketingis:

- ✓ Automatizēts un personīgs;
- ✓ Bieži visaugstākās konvertācijas kanāls;
- ✓ Atsevišķās nozarēs ir galvenais pārdošanas kanāls.

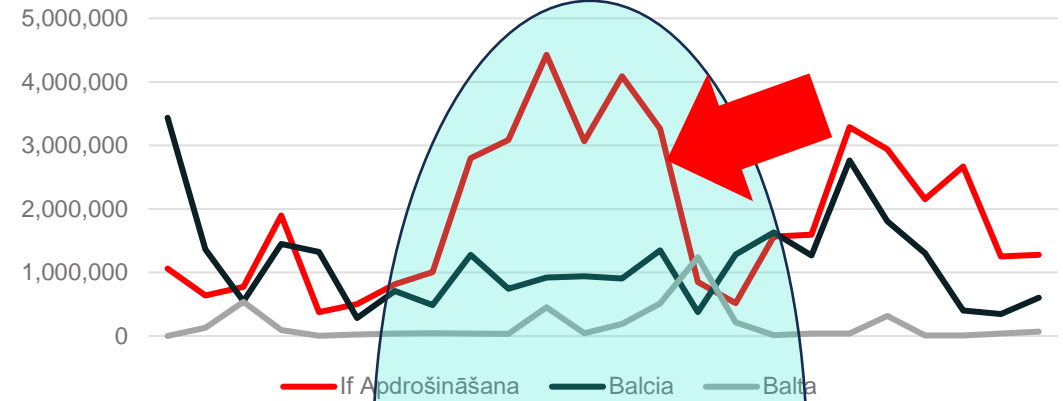
PIEMĒRS:

reklāma un rezultāti apdrošināšanas industrija

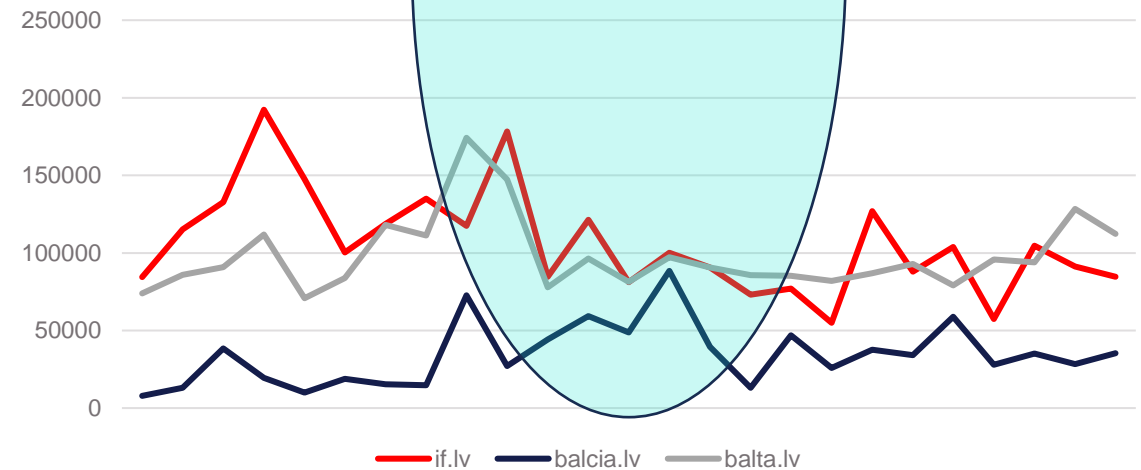
Google Search Trends



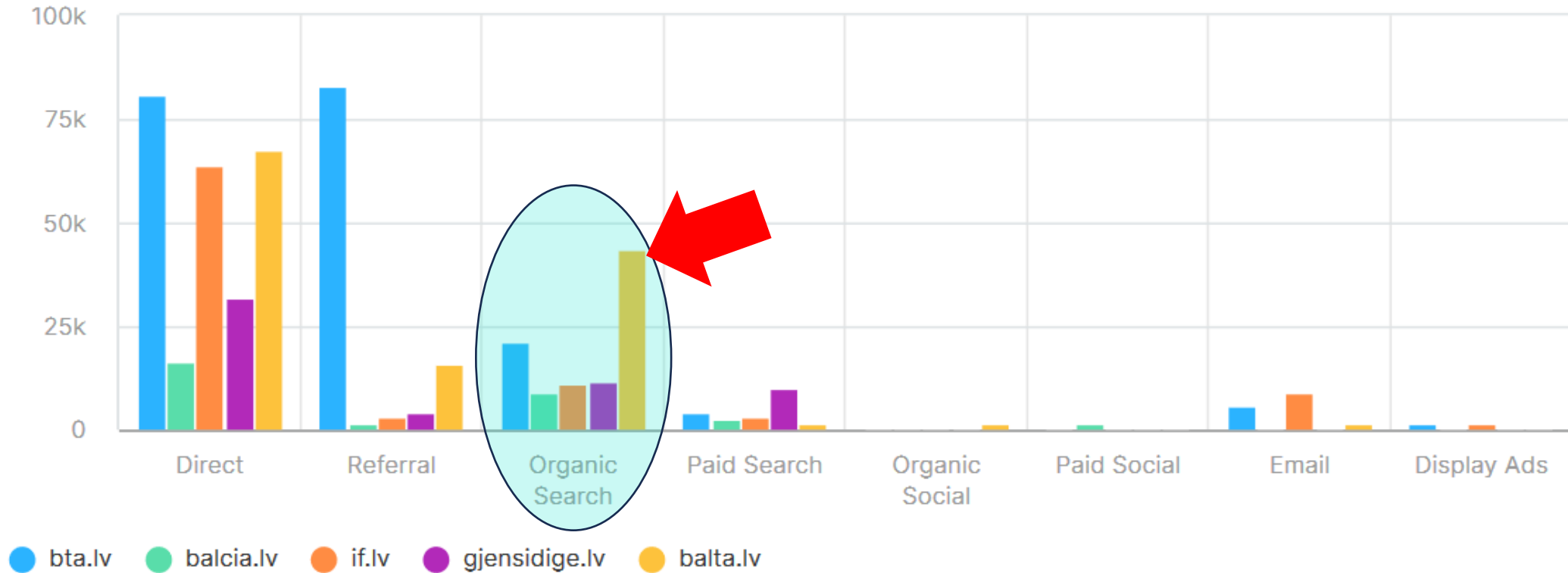
AD Impressions



SemRush Traffic



PIEMĒRS: apdrošināšanas industrijā auditorijas plūsmas analīze



PIEMĒRS: jaunie reklāmas kanāli

emenessaptieka.lv e-menessaptieka.lv

Follow Message

5 Following 1383 Followers 12.4K Likes

Veselības stiprināšanai un skaistumkopšanai! 🌸
www.e-menessaptieka.lv

Videos Liked

Latest Popular Oldest

Uztura papildinātāji! Uztura papildinātājs, kas satur visus nepieciešamos vitamīnus un minerālvielas. #emenessaptieka #uztura #vitaminu #minerālvielas #11.6K

137.8K

emenessaptieka.lv

Filming the content vs...

@emenessaptieka.lv

5 Following 1,140 Followers 9,604 Likes

Veselības stiprināšanai un skaistumkopšanai! 🌸
www.e-menessaptieka.lv

POV: Pricējamies par katru jaunu sekotāju!

SEPTEMBRI

142.2K

PAPILDU - 20% #emenessaptieka

13-15.09

Dodjos pēc saviem pasūtījumiem no #emenessaptieka

Ejot mājās ar savu kārtējo pasūtījumu un domājot kā to noslēpt no vīra. 🤔 #emenessaptieka



22.08-30.09

1383 FOLLOWER
2M+ IMPRESSIONS
1000 EUR MEDIA COST

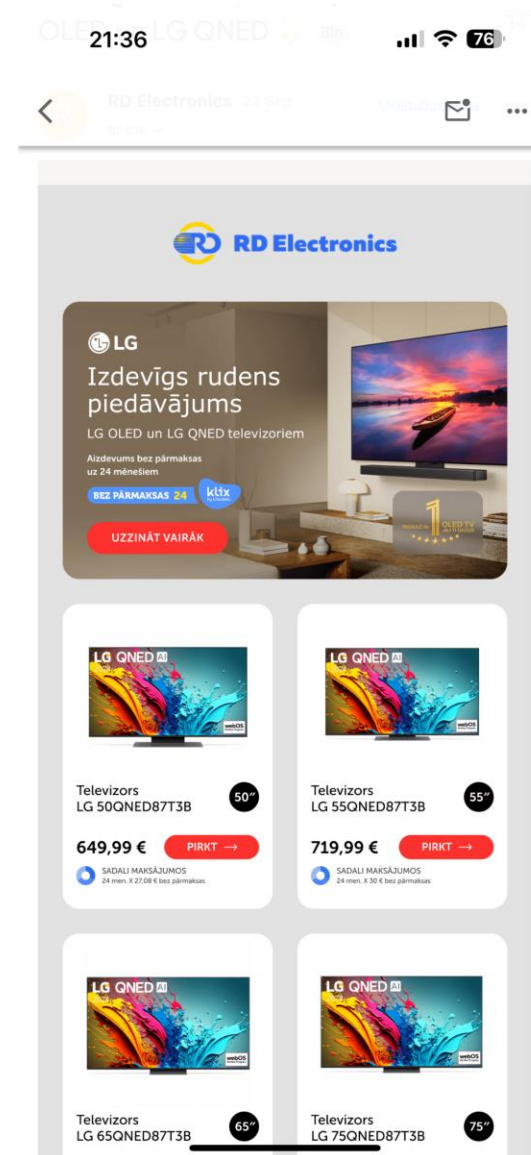
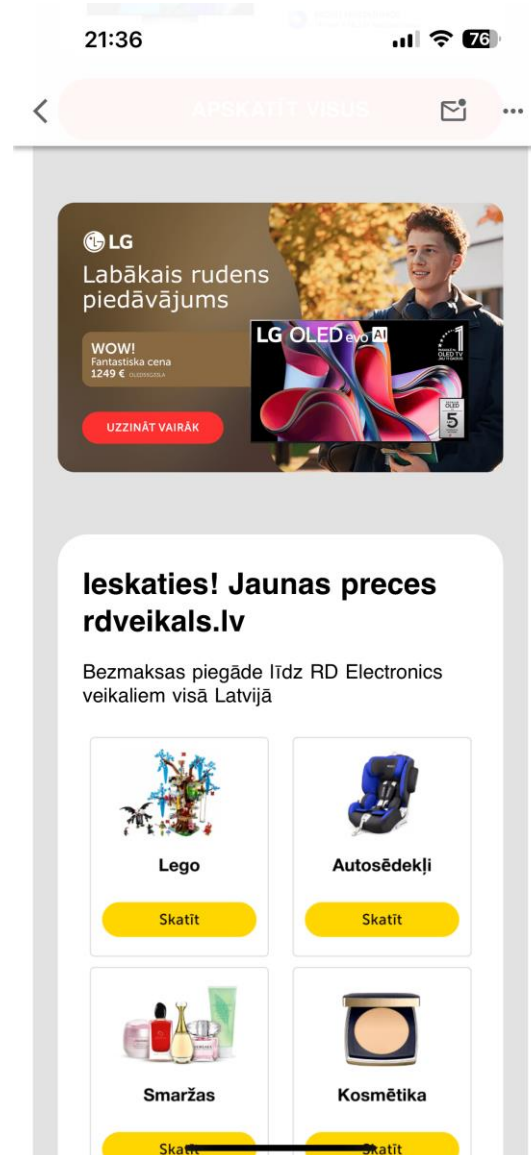
PIEMĒRS: jaunie reklāmas kanāli

The screenshot shows a digital advertising dashboard with a table of campaign performance metrics. The table has columns for On/Off, Name, Cost, CPC (destination), CPM, Impressions, Clicks (destination), CTR (destination), and Conversions. Two rows are highlighted with red boxes, indicating the focus on CPC and CTR for TikTok campaigns.

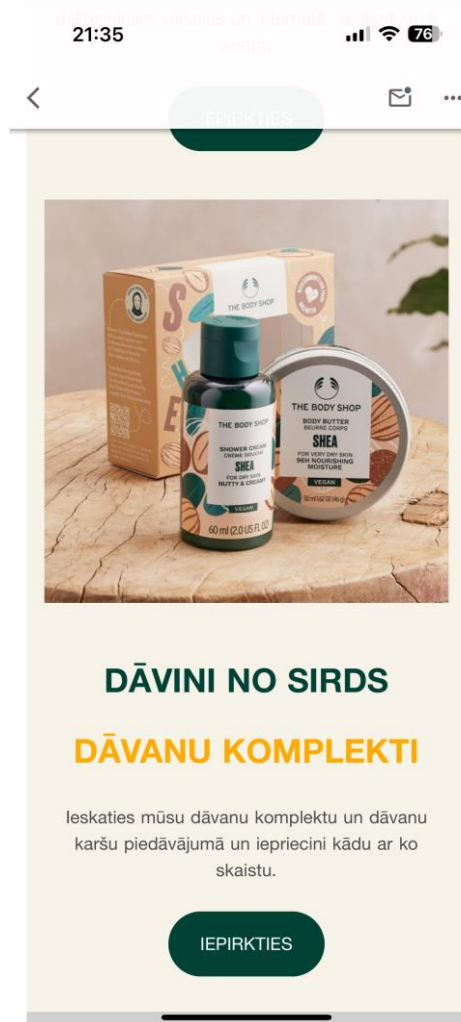
On/Off	Name	Cost	CPC (destination)	CPM	Impressions	Clicks (destination)	CTR (destination)	Conversions
<input type="checkbox"/>	You have 1 draft campaign							
<input checked="" type="checkbox"/>	Tiktok - Traffic - Septembris - 09.20...	289.89 EUR	0.07 EUR	0.35 EUR	836,848	4,217	0.50%	2,011
<input type="checkbox"/>	Tiktok - Traffic - - 08.2024.	437.39 EUR	0.06 EUR	0.39 EUR	1,116,073	7,230	0.65%	4,171
Total of 2 campaigns		727.28 EUR	0.06 EUR	0.37 EUR	1,952,921	11,447	0.59%	6,182

NOW IS THE BEST TIME
TO START ADVERTISING
ON TIKTOK since market is
not yet oversaturated.

PIEMĒRS: e-pasti



PIEMĒRS: e-pasti



Digitālākais mārketingu un
pārdošana ir daļa no visa
uzņēmuma **VIENOTĀS**
stratēģijas!

KIC

Satiec Sniedzīti

Digitālā
mārketinga un
pārdošanas
vadīšana

23 Okt -
28 Feb 2025

3390 € + PVN
Pieejams ES fondu
līdzfinansējums

Praktiskā
digitālā
transformācija

28 Feb 2025

2300 € + PVN
Pieejams ES fondu
līdzfinansējums

Stratēģiskās
konsultācijas

Digitālais
mārketinga
E-komercija

Atgriezeniskā saite = zelts

Novērtē pasākumu

ej.uz/pardosanasevents

