



Ieteikumi biznesa sadarbības uzsākšanai un paplašināšanai ārvalstīs

Publicēts: 16.06.2015.

Uzņēmējiem, apgūstot ārējos tirgus, Latvijas vēstniecības uzņēmējus aicina:

informēt par savām eksporta precēm un biznesa interesēm, kā arī mudina apspriest plānotos marketinga pasākumus ar vēstniecību;

pievērst uzmanību preču un/vai pakalpojumu piedāvājuma sagatavošanai svešvalodās – mārketinga kvalitātei, prezentācijai, idejas skaidrībai, uzņēmuma mājas lapai, kas bieži vien potenciālajiem sadarbības partneriem sniedz pirmo iespaidu par uzņēmumu;

biežāk izmantot Latvijas goda konsulu tīklu – goda konsuli bieži vien ir augsta līmeņa uzņēmēji ar plašu kontaktu tīklu, kas Latvijas uzņēmējiem var būt noderīgs, tie darbojās daudzās valstīs, kur nav atvērtas Latvijas vēstniecības;

rūpēties par ražotās produkcijas attiecīgu sertificēšanu;

ņemt vērā, ka pārsātinātos un tālos tirgos kā perspektīvi vērtējami "nišas" produkti – bieži ieišanai tirgū nepieciešams unikāls produkts vai pakalpojums un konkurētspējīga cena, lai pircējs to izvēlētos vietējā ražojuma vietā;

ņemt vērā, ka nozīmīga tirgus apgūšanas sastāvdaļa ir dalība starptautiskās izstādēs, ne vien lai demonstrētu savu produkciju, bet arī lai dibinātu kontaktus, gūtu priekšstatu par piedāvājumu un pieprasījumu tirgū, tāpēc plānotās vizītes iespēju robežās ieteicams pieskaņot konkrētiem pasākumiem (izstādēm, semināriem utml.);

izvērtēt kooperācijas iespējas ar citiem ražotājiem nepieciešamās ražošanas kapacitātes radīšanai, lai spētu konkurēt lielākajos tirgos;

ievērot piegādes, cenas, apjoma un kvalitātes prasības, tādējādi nodrošinot savas pozīcijas tirgū.

<https://www.mfa.gov.lv/lv/ieteikumi-biznesa-sadarbibas-uzsaksanai-un-paplasinasanai-arvalstis>