

# LLKC SAGATAVOTĀ ILGTERMIŅA STRATĒGIJA UN DARBĪBAS PLĀNS LPKS „KULDĪGAS LABUMI”



EUROPEAN  
REGIONAL  
DEVELOPMENT  
FUND

**Baltic Sea Food**

*Darbības plāns ir sagatavots projekta "B2B izplatīšanas modelis, lai atbalstītu vietējos pārtikas ražotājus Baltijas jūras reģiona lauku teritorijās" ietvaros no Interreg Baltic Sea Region programmas.*

*Augstākminētā informācija atspoguļo autora viedokli. Programmas vadošā iestāde neatbild par tajā ietvertās informācijas iespējamo izmantošanu.*

# Paveiktie darbi

- LPKS vadības intervija
  - Biedru strukturētas intervijas
- } LPKS kapacitāšu noskaidrošanai
- Esošo klientu aptauja (anketas veikalā, LPKS «Kuldīgas labumi» *FaceBook* sekotājiem uzaicinājums aizpildīt elektronisku anketu)
  - Potenciālo Rīgas klientu aptauja («Novada garšas» ietvaros tika dalītas izdrukātas anketas. Elektroniska anketa Lauku Ceļotājs *FaceBook* profilā)
  - Strukturētas intervijas ar iespējamiem Kuldīgas B2B klientiem
  - Ekspert-vērtējumi pašvaldības iepirkumu jautājumos, vietējās uzņēmējdarbības vides, kā arī tūrisma tendenču jautājumos u.c.

# Par LPKS «Kuldīgas labumi»

- Dibināts 2014. gadā ar Kuldīgas pašvaldības atbalstu
- 34 biedri, no kuriem 10 jauni, 3 pasīvi
- Ir savs veikaliņš Kuldīgas centrālajā laukumā
- Ir savs logo



# Veikaliņā tiek piedāvāts plašs sortiments pa produktu grupām:

- Maize, milti
- Piens un piena produkti
- Gaļas izstrādājumi
- Svaigi dārzeņi, augļi, ogas
- Konservējumi, sulas, eļļas
- Sausās zupas
- Saldumi un konditorejas izstrādājumi
- Bišu produkti
- Kafija, tējas
- Mājas vīni
- Nepārtikas suvenīri



# Esošie realizācijas kanāli

## **B2C**

- Veikaliņš Kuldīgas centrālajā laukumā
- Tirdziņi (reizi mēnesī Zemkopības ministrijā) un gadatirgi, lielākie Kuldīgas pilsētas svētki

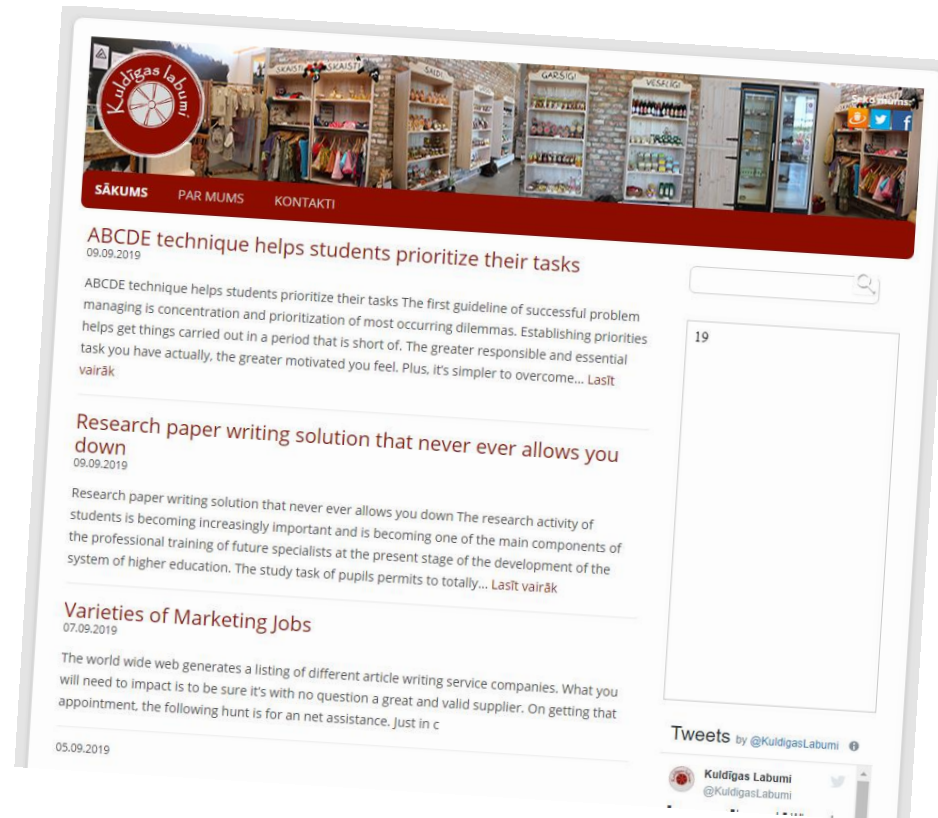
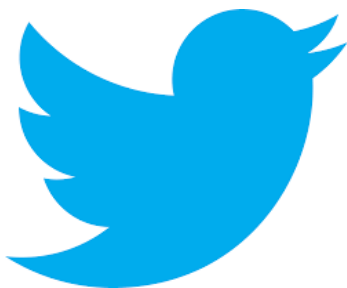
## **B2B**

- Dāvanu komplekti pašvaldībai reprezentatīvos pasākumos, uzņēmumiem svētkos (dāvanas klientiem, darbiniekiem)



# LPKS «Kuldīgas labumi» komunikācijas kanāli

- 2014. gadā izstrādāta mājas lapa, kurā pēdējais ieraksts veikts 2016. gadā
- *Twitter* konts, 2018. gadā pēdējais ieraksts
- Šobrīd aktuāli tiek izmantots *FaceBook* konts
- Vietējā prese (ļoti reti)



👍 **1177\*** cilvēkiem patīk

📡 **1260\*** cilvēki seko



- Aktualitātes – par produktiem
- Akcijas
- Izbraukumu tirdzniecība
- 11 ražotāju video, kā top produkti

The screenshot shows the Facebook profile for 'Kuldīgas labumi' (@kuldigas.labumi). The profile picture is a red circle with a white wheel and the text 'Kuldīgas labumi'. The cover photo is a basket filled with various food products, including a bottle of red sauce, a jar of BBQ sauce, and packaged bread. The page has a 5.0 star rating based on 5 reviews. The 'Kopiena' (Community) section shows 1163 likes, 1246 followers, and 19 check-ins. The 'Par' (About) section shows a map of Kuldīga. The page is in Latvian.

\* Uz 31. oktobri

# Biedru video statistika

## LPKS "Kuldīgas labumi" Facebook profilā

Biedrs	Skatījumi	Like	Share	Publicēšanas ilgums*
ZS Smilškalni	1800	27	46	4 mēn.
Baiba Cine	257	18	2	4 mēn.
IK I. Šulcs	969	11	30	4 mēn.
<b>Lakstīgalas, Ināra Paiča</b>	<b>6400</b>	<b>71</b>	<b>158</b>	<b>5 mēn</b>
<b>Gita Dravniece, Irēna Hartmane</b>	<b>1900</b>	<b>9</b>	<b>45</b>	<b>5 mēn</b>
Baļļas	197	9	1	5 mēn
Mazsālijas	976	9	24	6 mēn
SIA GRP	1400	16	33	6 mēn
SIA Inrad	1600	17	37	6 mēn
<b>Mazķīši, Aina Sļisarenko</b>	<b>7300</b>	<b>38</b>	<b>227</b>	<b>7 mēn</b>
Gunta Veinberga	1700	10	48	7 mēn

\*fiksēts uz 2019. gada 23. oktobri.





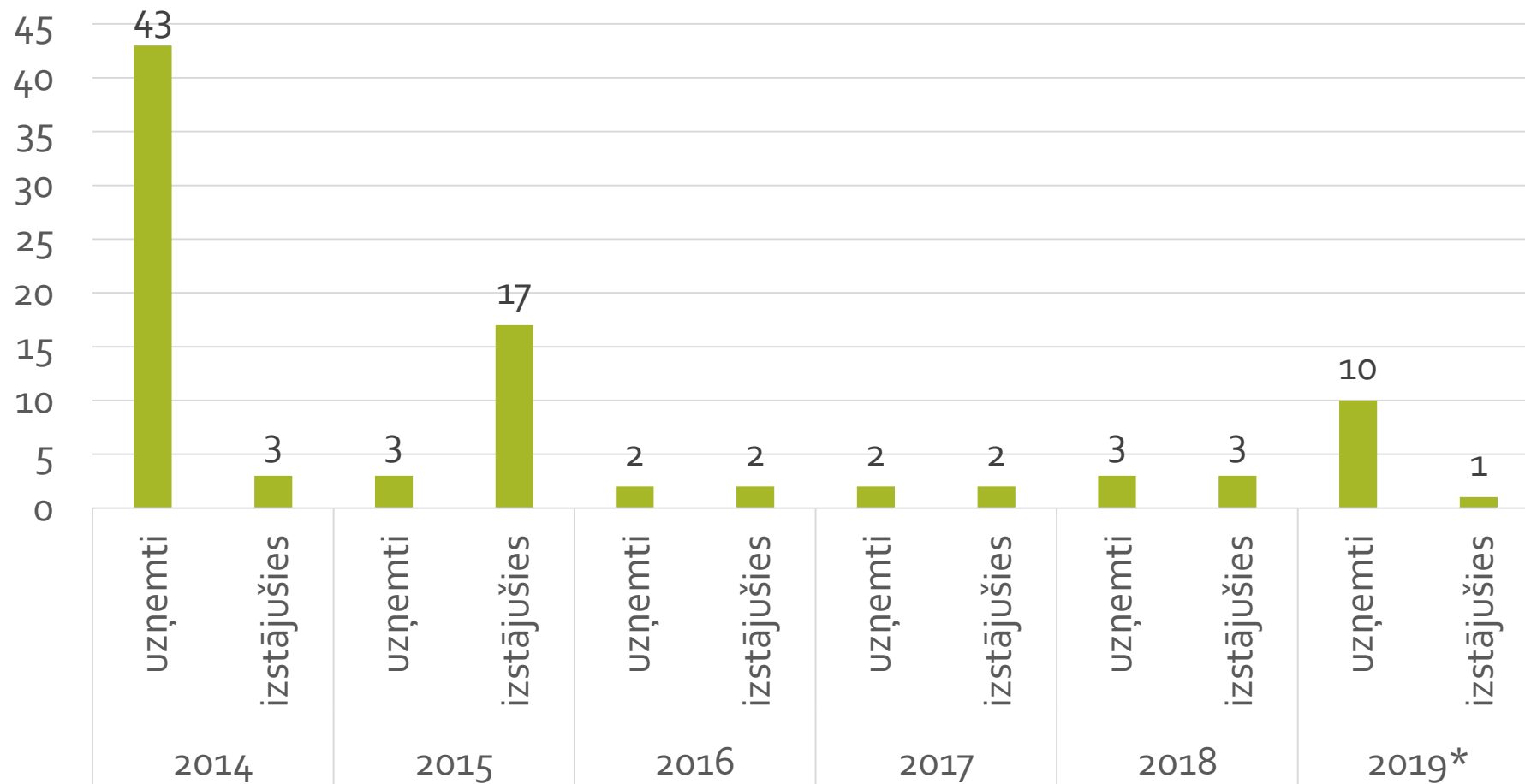
---

# LPKS «KULDĪGAS LABUMI» BIEDRU APTAUJAS REZULTĀTI

26 aptaujātie

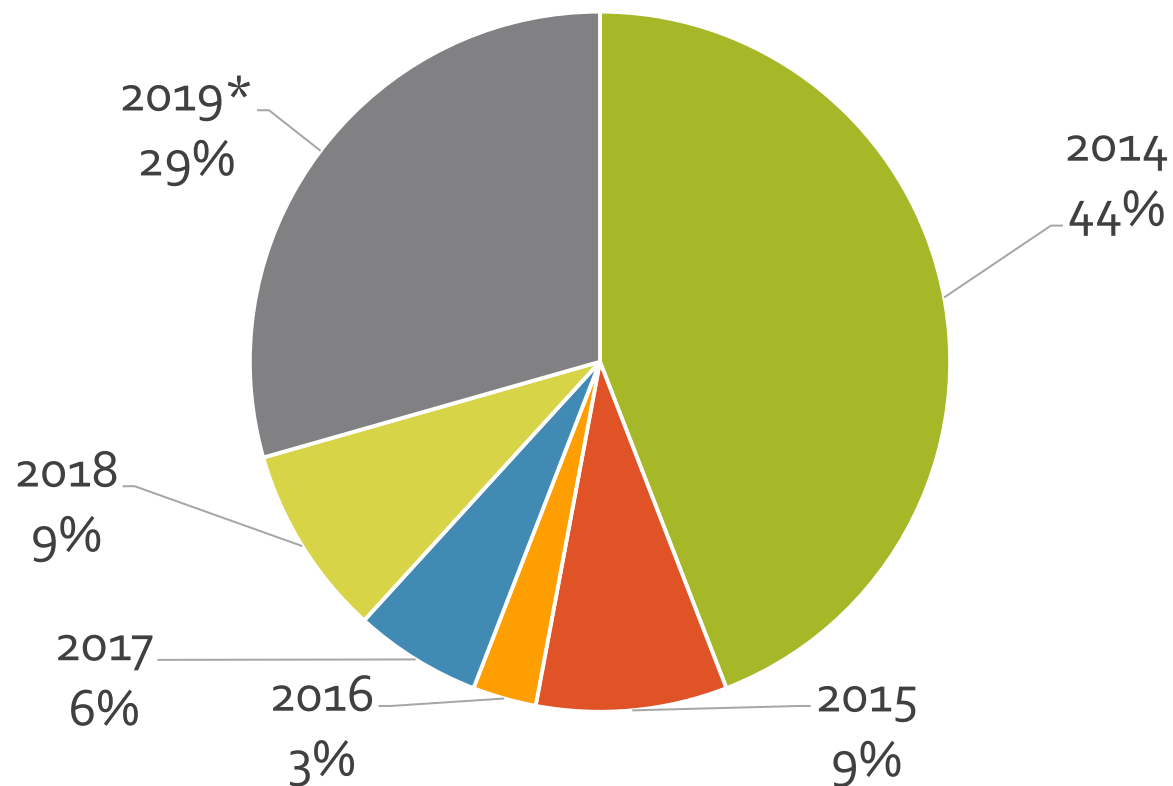
No 2019. gada 29. augusta līdz 2019. gada 24. septembrim.

# Biedru skaita dinamika no 2014. līdz 2019.\* gadam



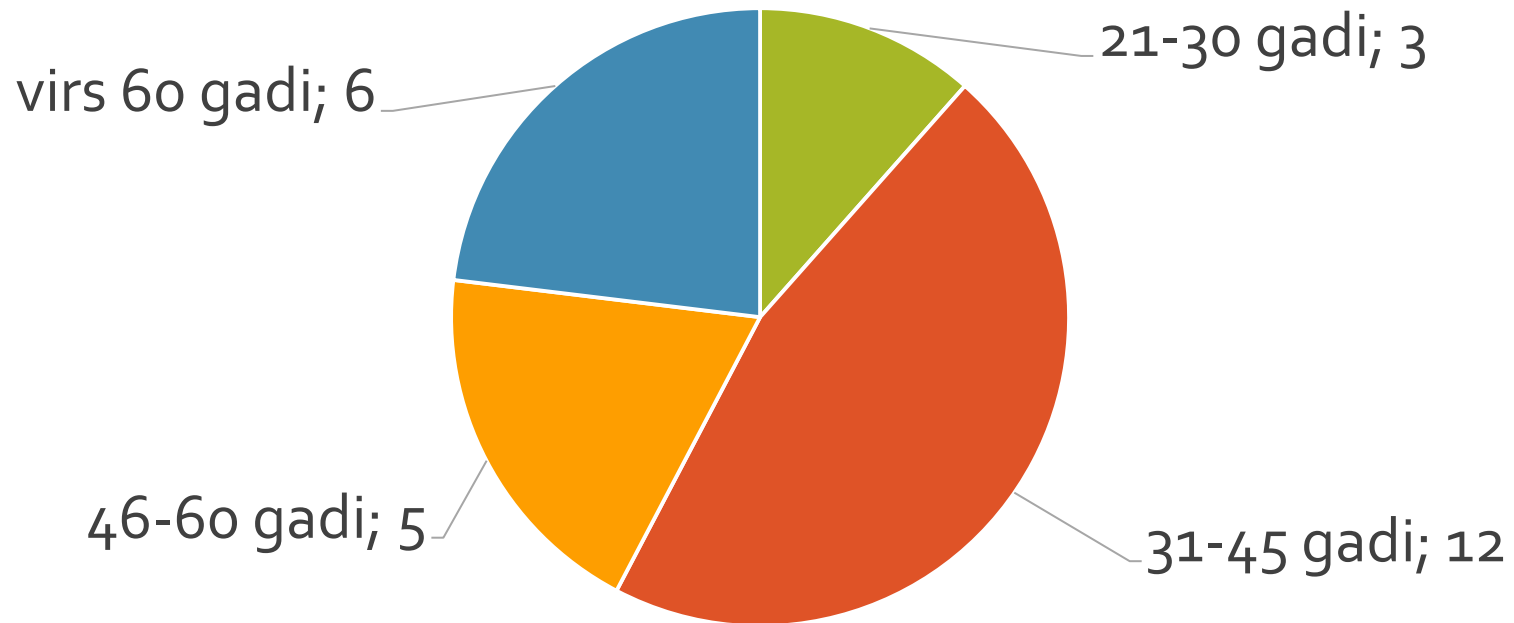
\*2019. gada dati līdz 1. augustam

# Biedru sadalījums pēc to iestāšanās gada

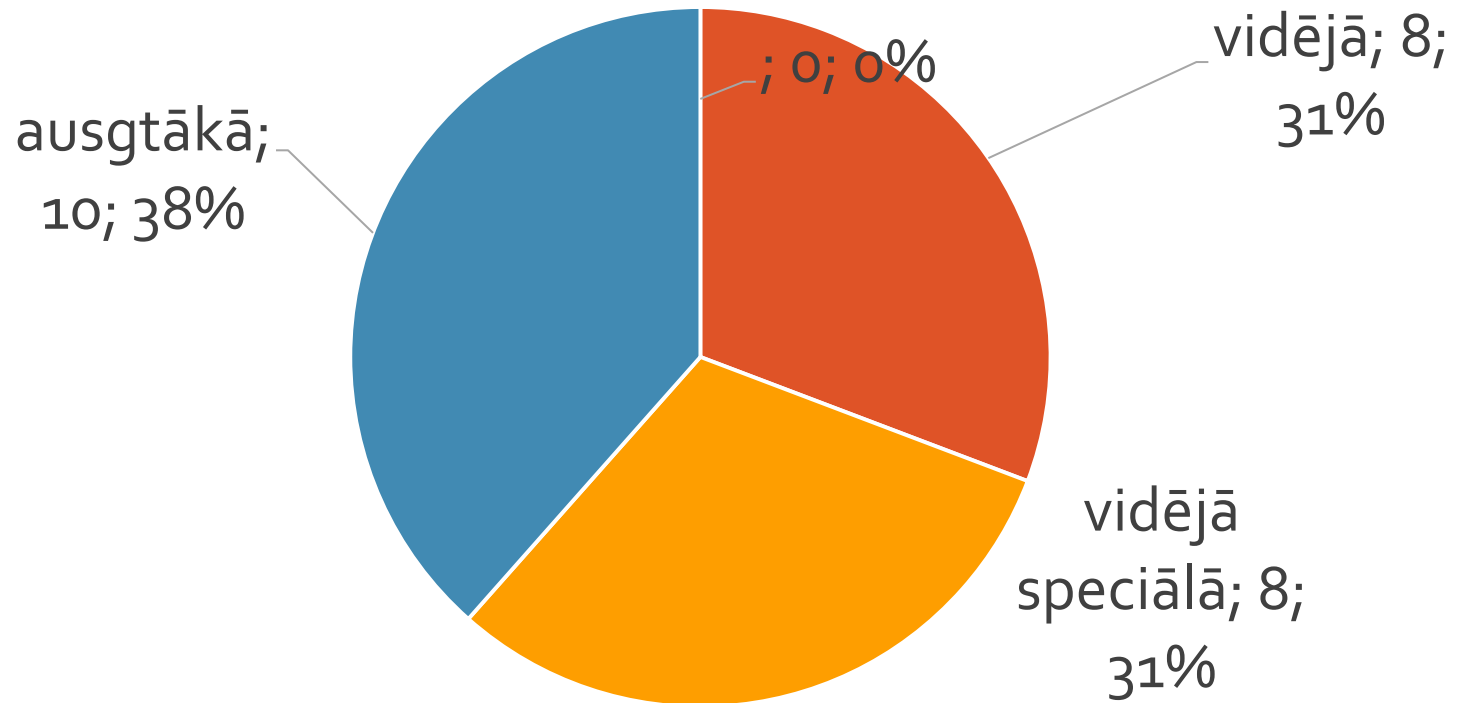


\*2019. gada dati līdz 1. augustam

# Aptaujāto biedru sadalījums pa vecumgrupām

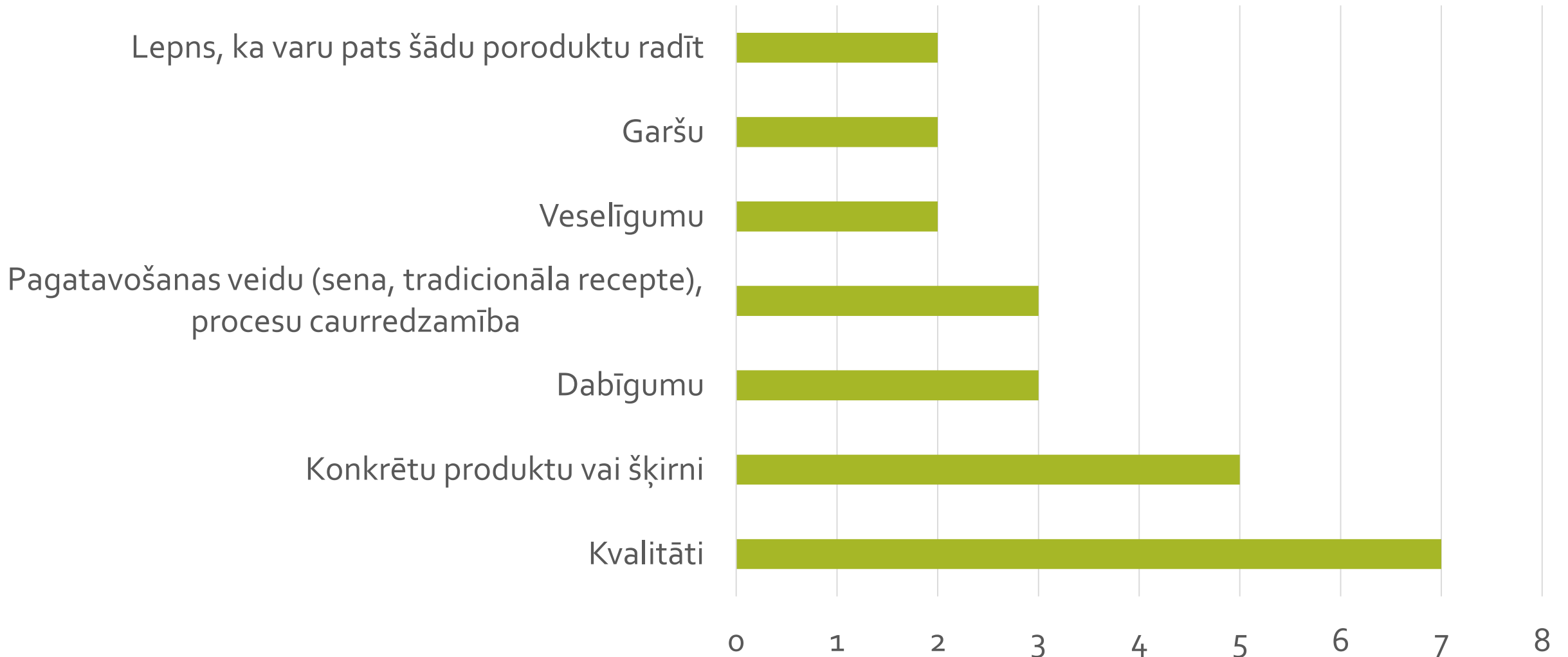


# Aptaujāto biedru sadalījums pēc izglītības līmeņa





# Aptaujātie biedri visvairāk lepojas ar savu produktu ....



Aptaujātie biedri visvairāk lepojas ar savu produktu ....

Lepns, ka varu pats šādu produktu radīt

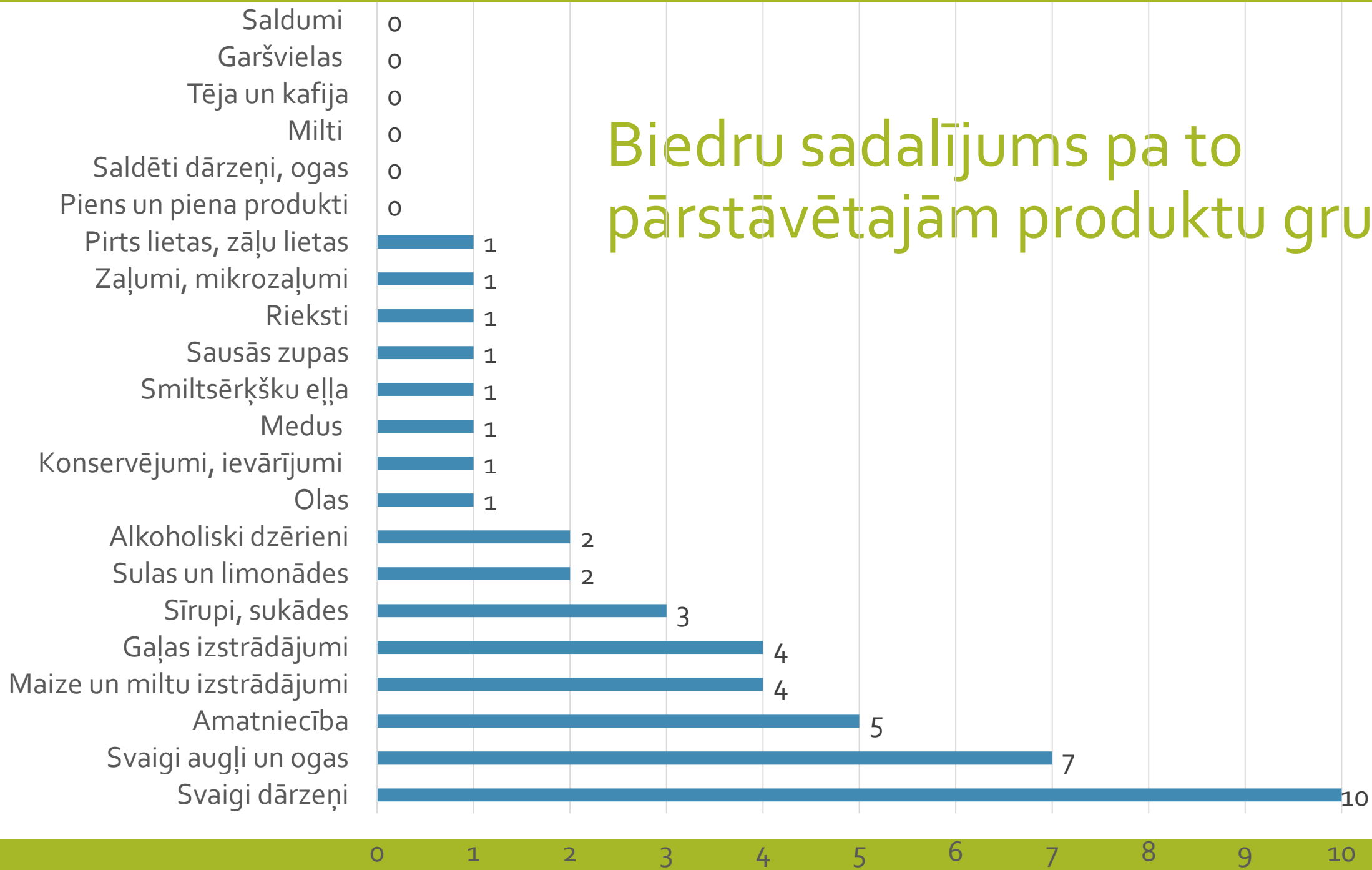
Dabīgumu Veselīgumu

Kvalitāti

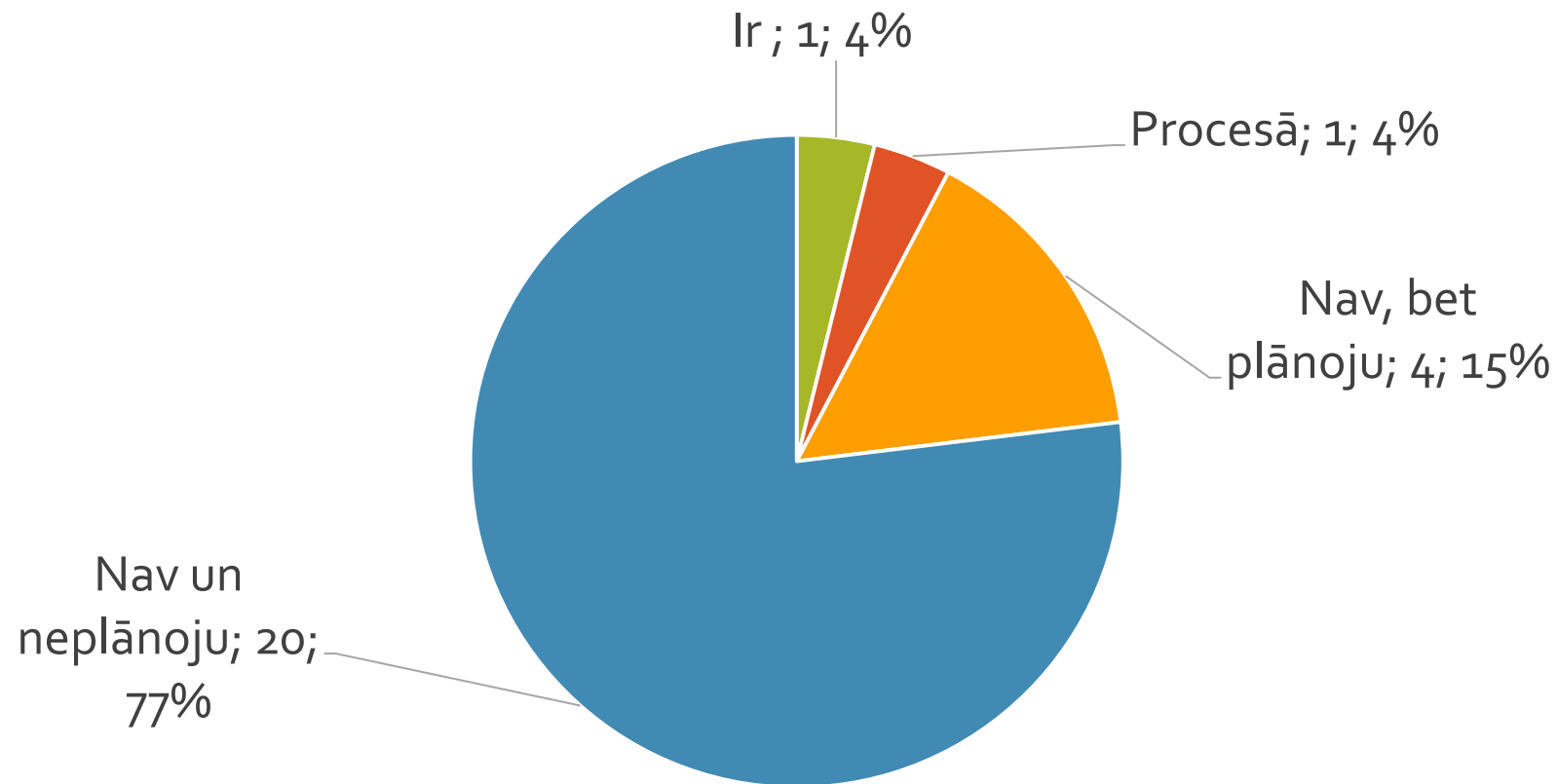
Konkrētu produktu vai šķirni

Pagatavošanas veidu (sena, tradicionāla recepte), procesu caurredzamība

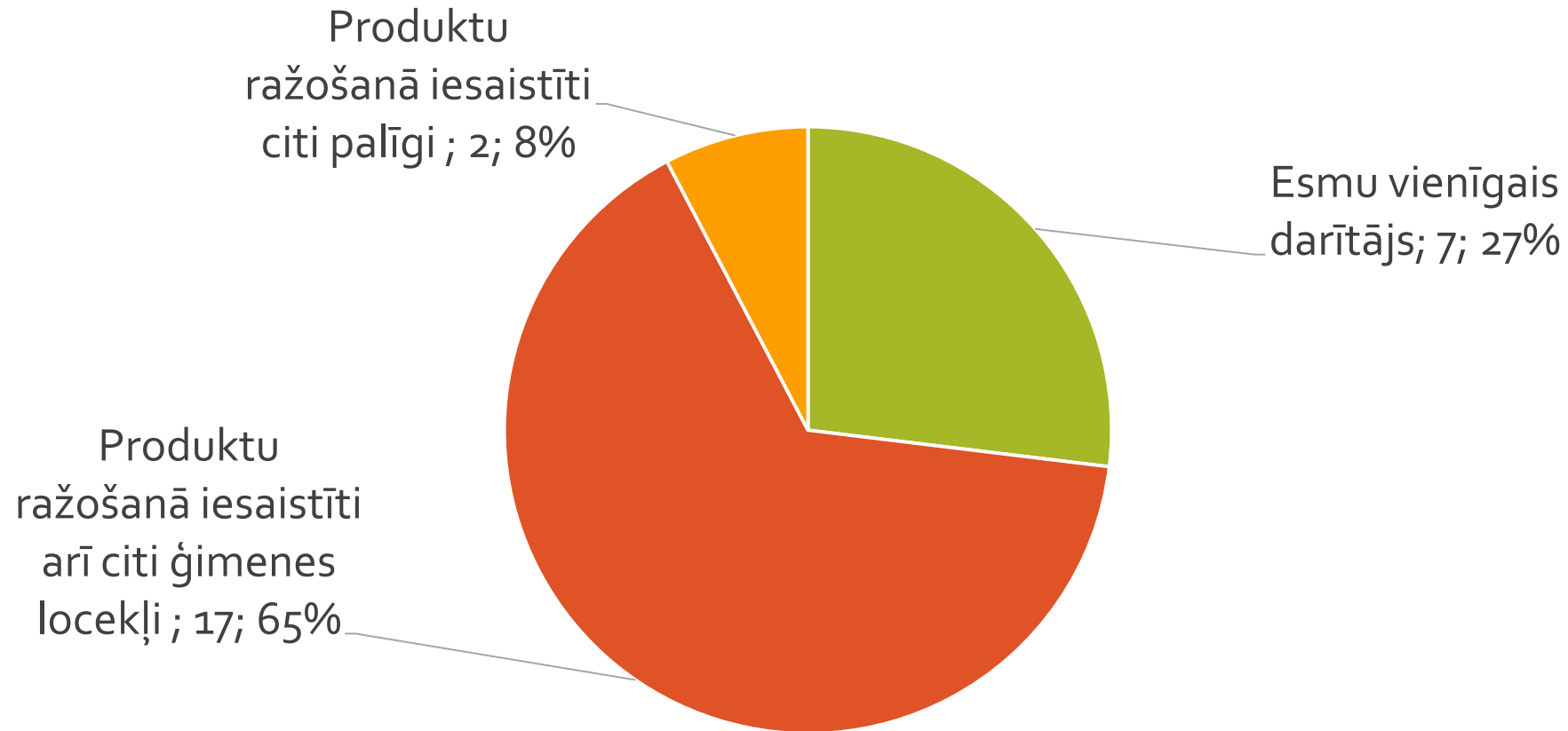
# Biedru sadalījums pa to pārstāvētajām produktu grupām



# Aptaujāto biedru sadalījums pēc to piederības bioloģiskās sertifikācijas kvalitātes shēmai

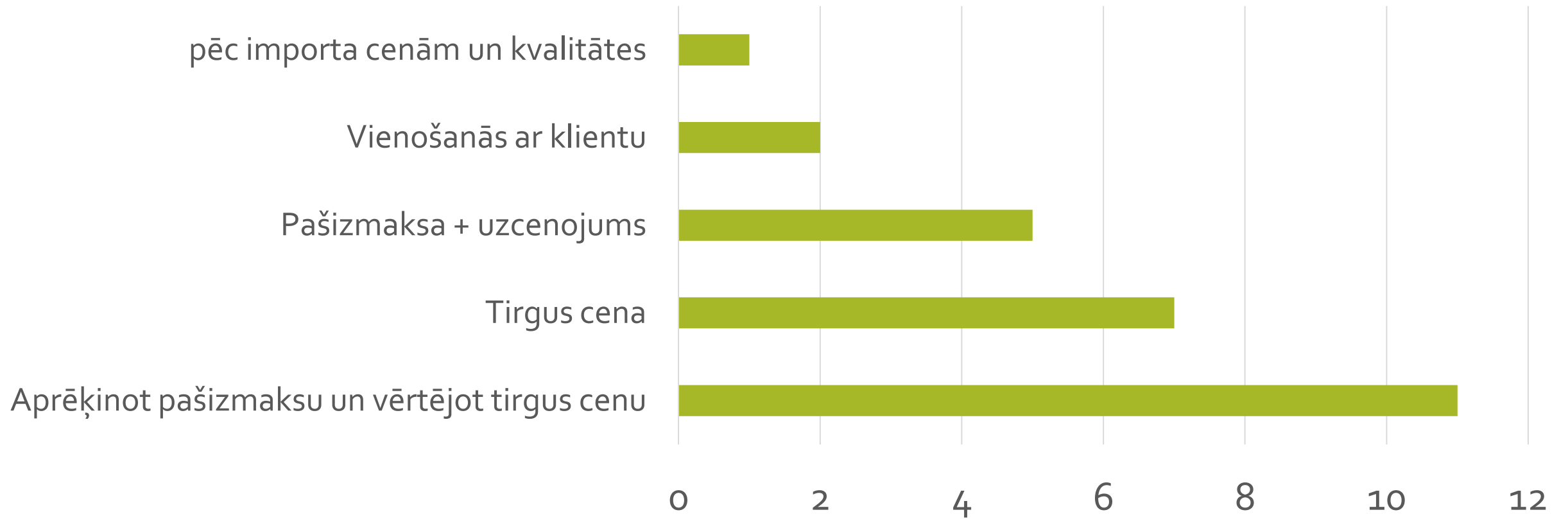


# Produkcijas ražošanā iesaistītie aptaujāto biedru uzņēmumos

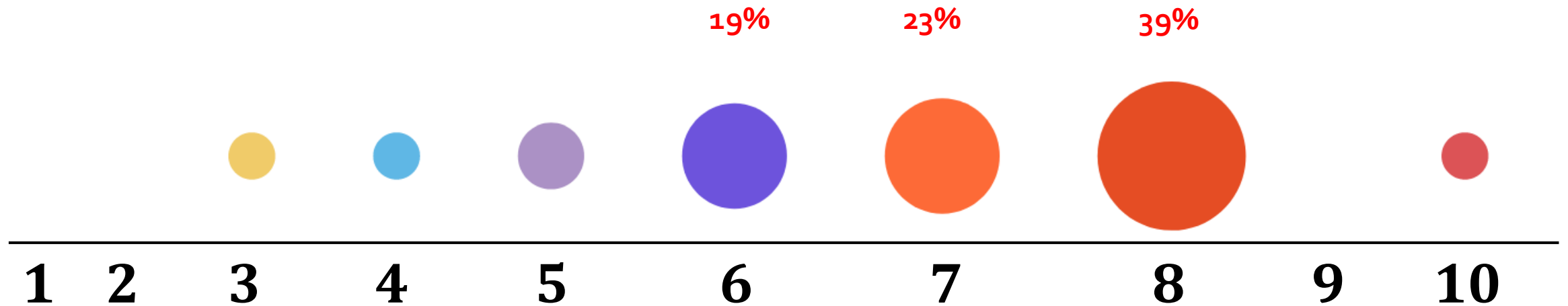




# Aptaujāto biedru stratēģija produktu cenas noteikšanai



# Aptaujāto biedru apmierinātības līmenis ar savu saimniecisko darbību

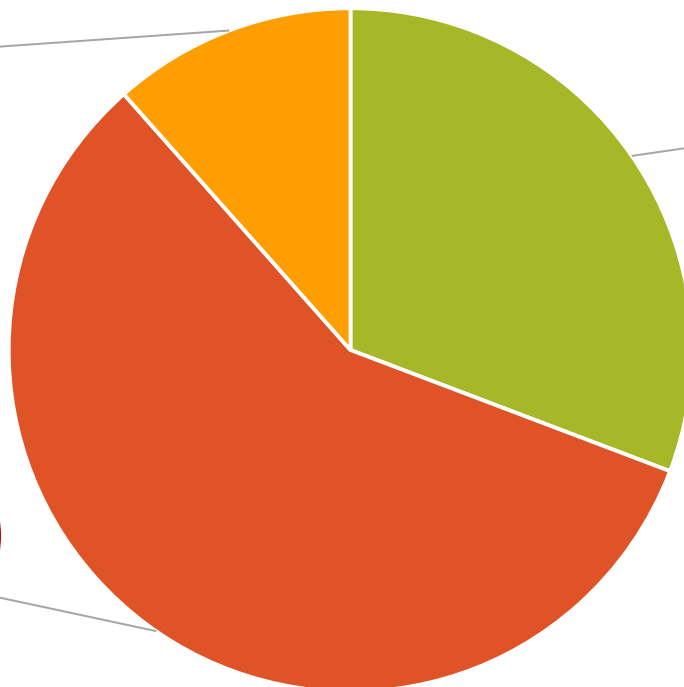


# Aptaujāto biedru darbības apjomi pēdējo noslēgto 3 gadu laikā

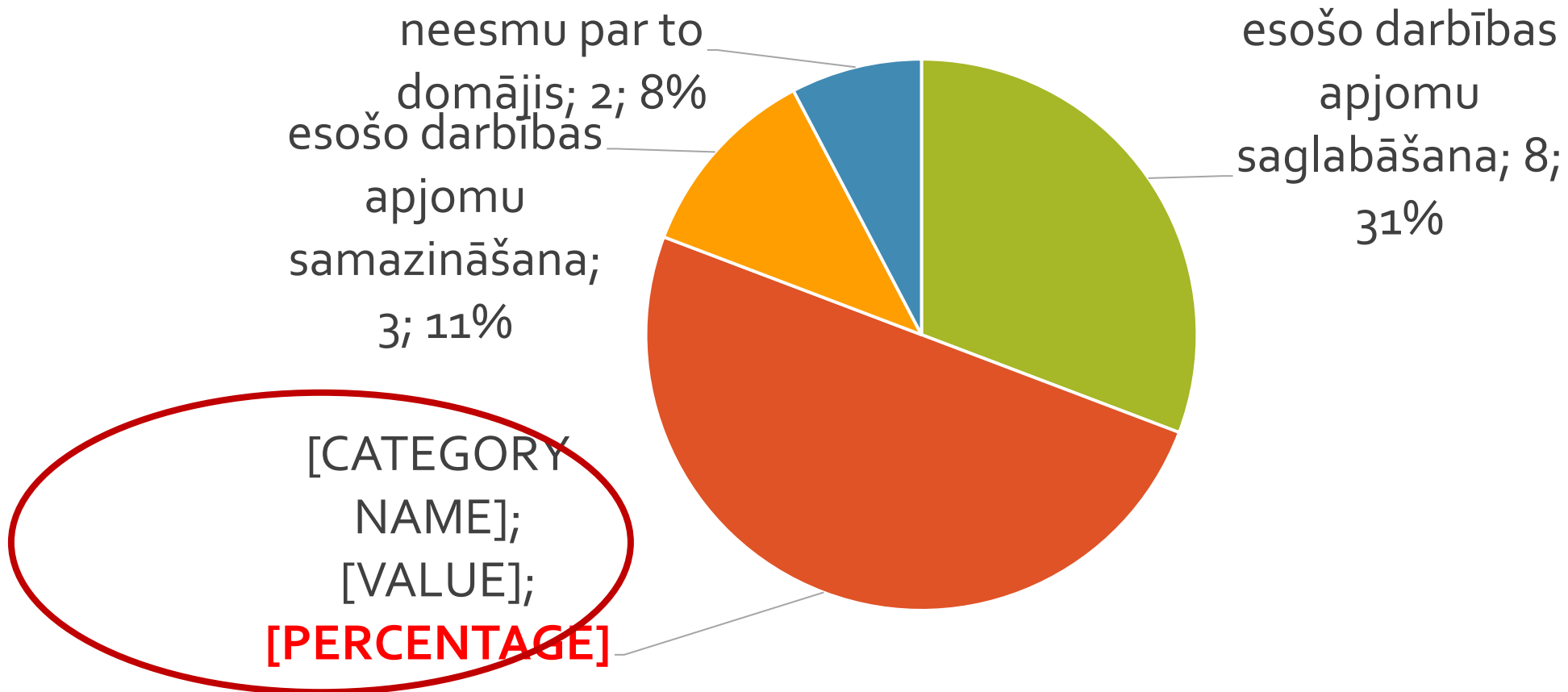
samazinājās;  
3; 11%

saglabājās  
nemainīgi;  
8; 31%

[CATEGORY  
NAME];  
[VALUE];  
**[PERCEN...**



# Aptaujāto biedru plānotie darbības apjomi tuvāko 3 gadu laikā



# Apstākļi vai šķēršļi, kas biedriem līdz šim traucējuši (vai varētu traucēt nākotnē) īstenot attīstības plānus



Krāpnieciskas darbības ar ražošanas iekārtu piegādi; atsevišķu iestāžu darbinieku nekompetence; mazajam ražotājam nav iespējams iegādāties mazus AAL iepakojumus, tikai lieli fasējumi lielām platībām, Lietuvā tas ir atrisināts; Valsts politika ir neatbalstoša, daudz ierobežojumu; ZM MAINĪGĀ NOSTĀJA



Gribējām atbalstīt vietējos ražotājus

Lai kuldīdznieki var ražot premium kvalitātes produktus vietējiem un tūristiem

Ļoti būtiski, lai būtu viena tirdzniecības vieta visiem vietējiem ražotājiem

Savtīgu iemeslu, protams :)

Cerēju attīstīties

Pašu apstākļu dēļ, gribēju strādāt no mājām

Kontakti

Kooperatīvs - kaut kas jauns, nebijis

Kopīgi pasākumi, piederības sajūta

Iespēja iepazīstināt kuldīdzniekus un pilsētas viesus ar savu produkciju,...

Vērtīga informācija

Sadarbība

Lai varētu piesaistīt ES projektu naudu

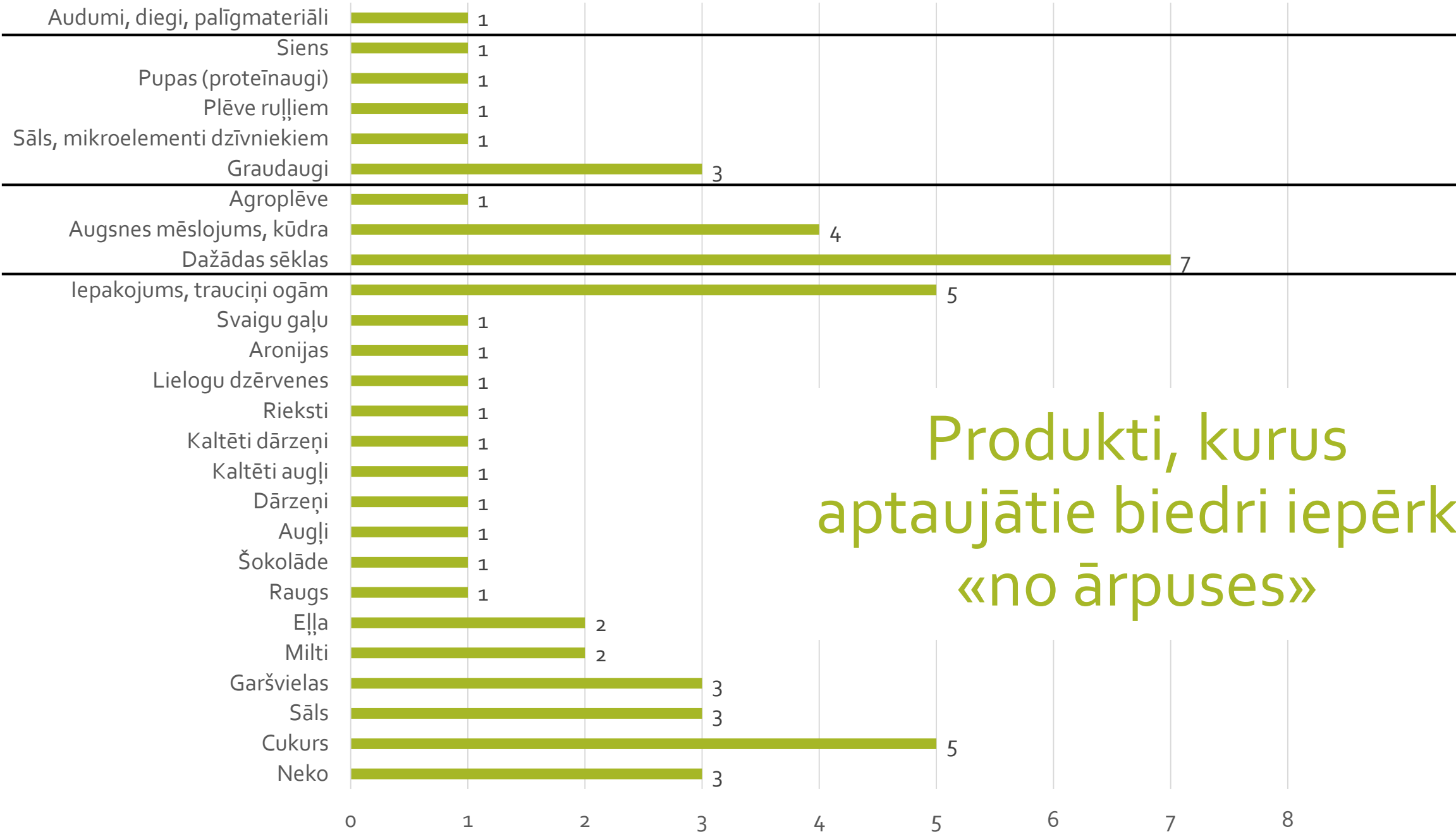
Produkcijas noieta, realizācijas palielināšanai



Iemesli, kādēļ  
iestājāties  
LPKS "Kuldīgas  
labumi"

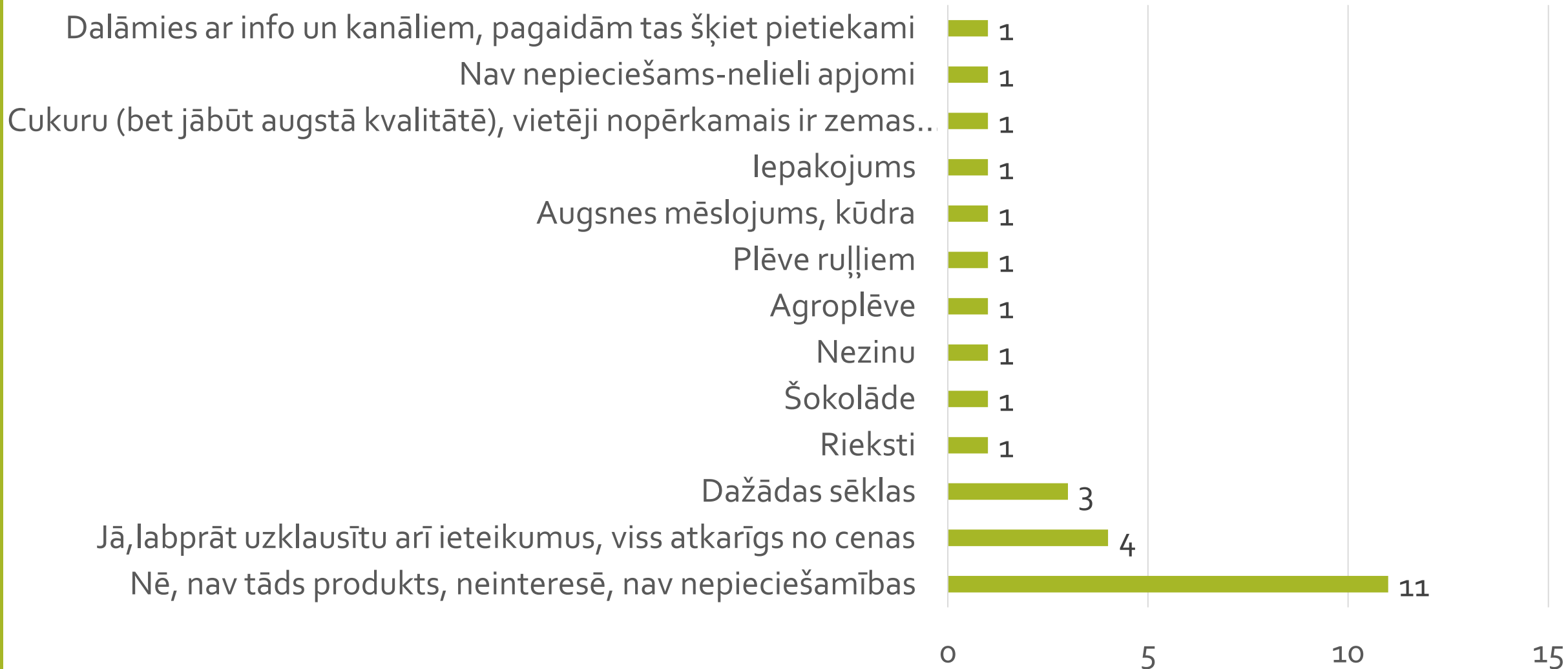
# Biedru sajustie ieguvumi no dalības LPKS "Kuldīgas labumi"



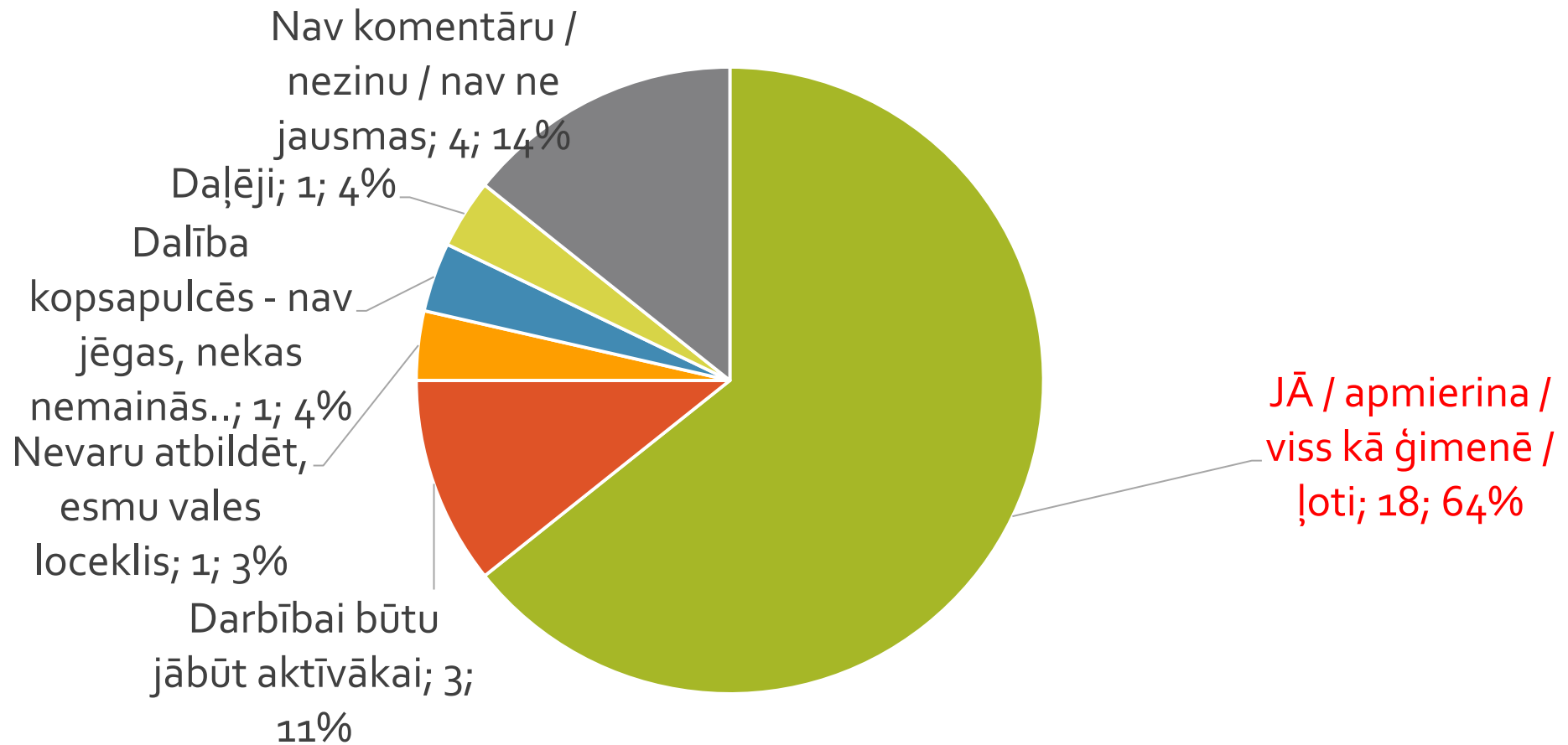


Produkti, kurus  
 aptaujātie biedri iepērk  
 «no ārpuses»

# Kādu izejvielu iepirkšanā Jūs būtu gatavi kooperēties ar citiem biedriem

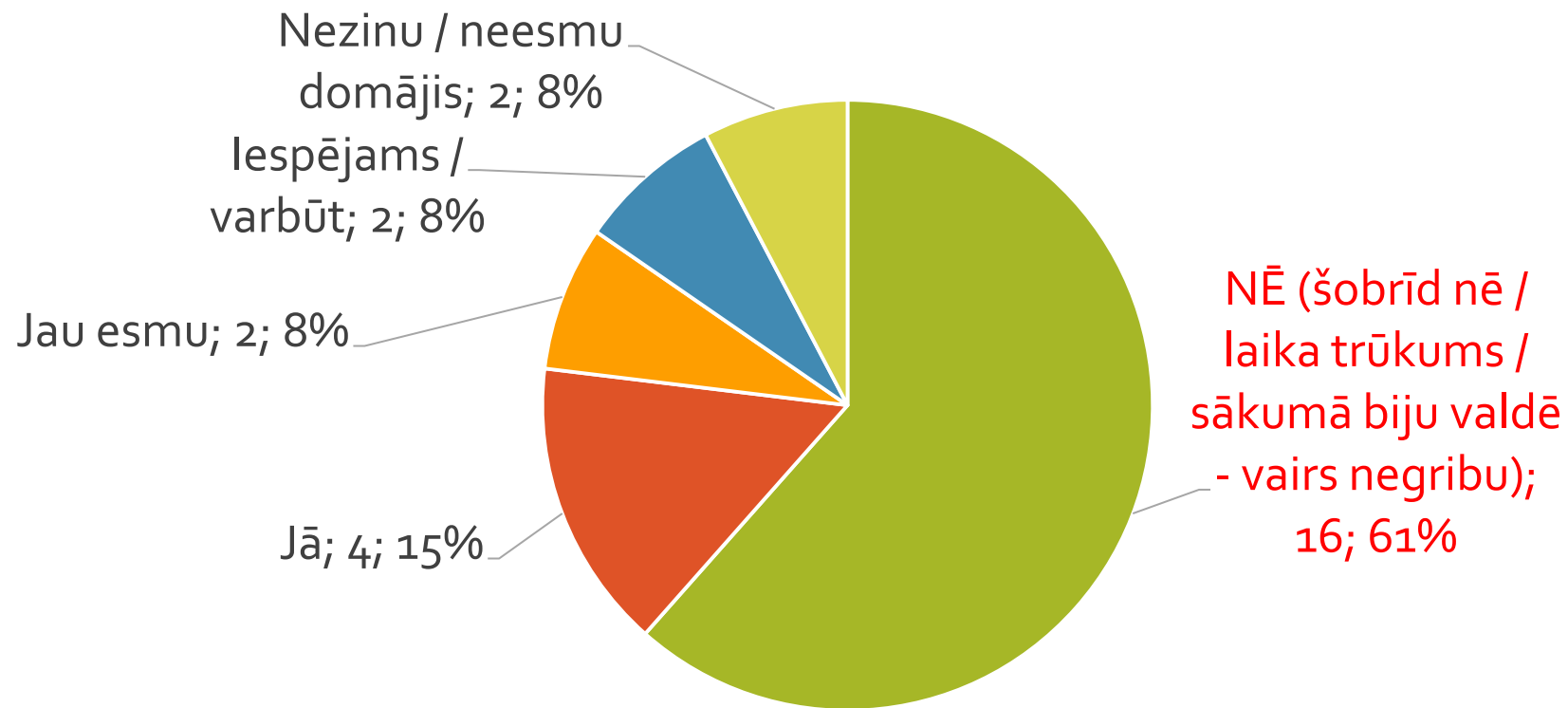


# Aptaujāto biedru apmierinātība ar LPKS "Kuldīgas labumi" valdes darbu

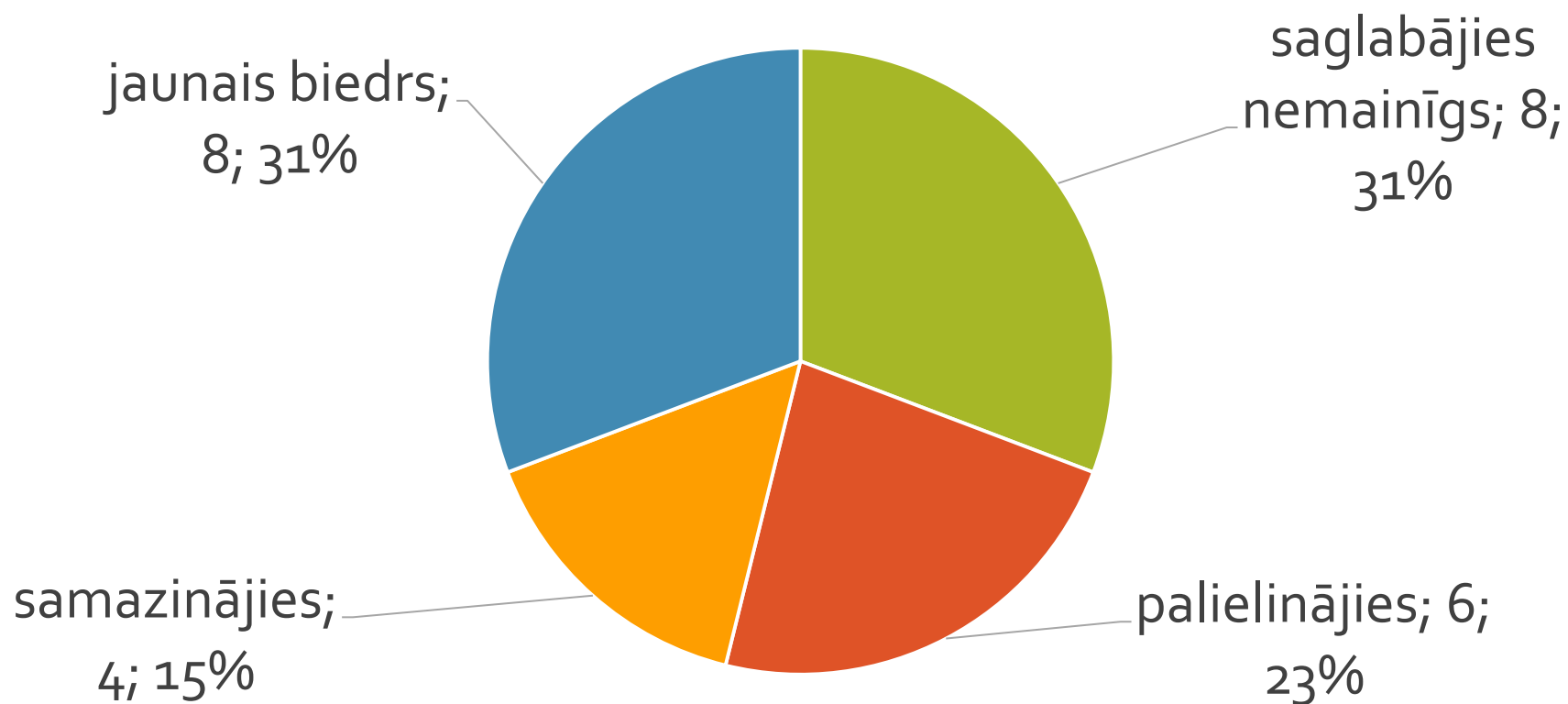




# Vai saskatāt sevi vai kādu savu ģimenes locekli LPKS "Kuldīgas labumi" valdē

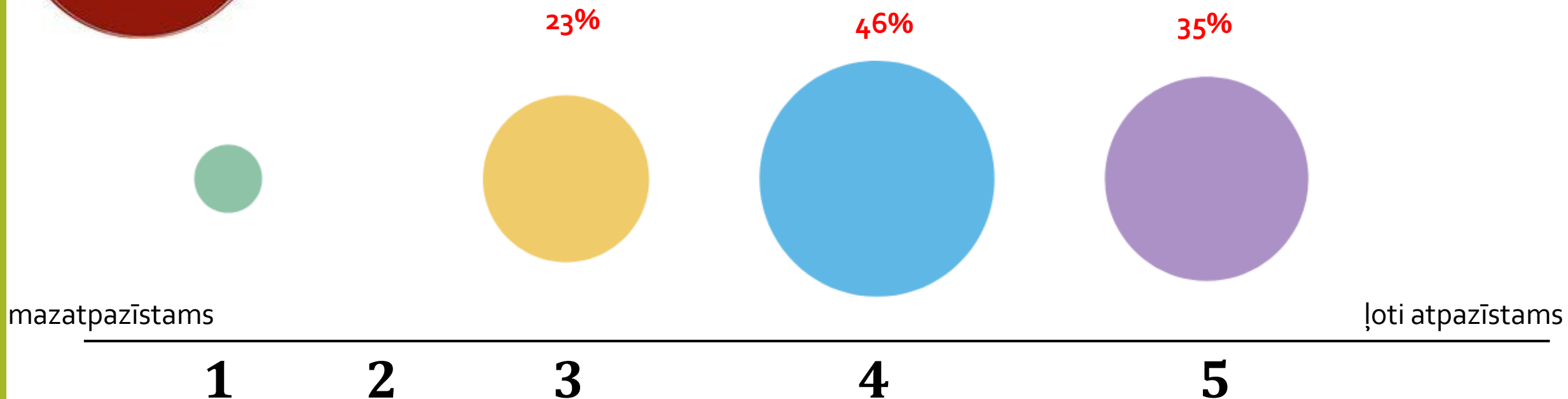


# Aptaujāto biedru caur LPKS realizētās produkcijas īpatsvars pēdējo gadu laikā

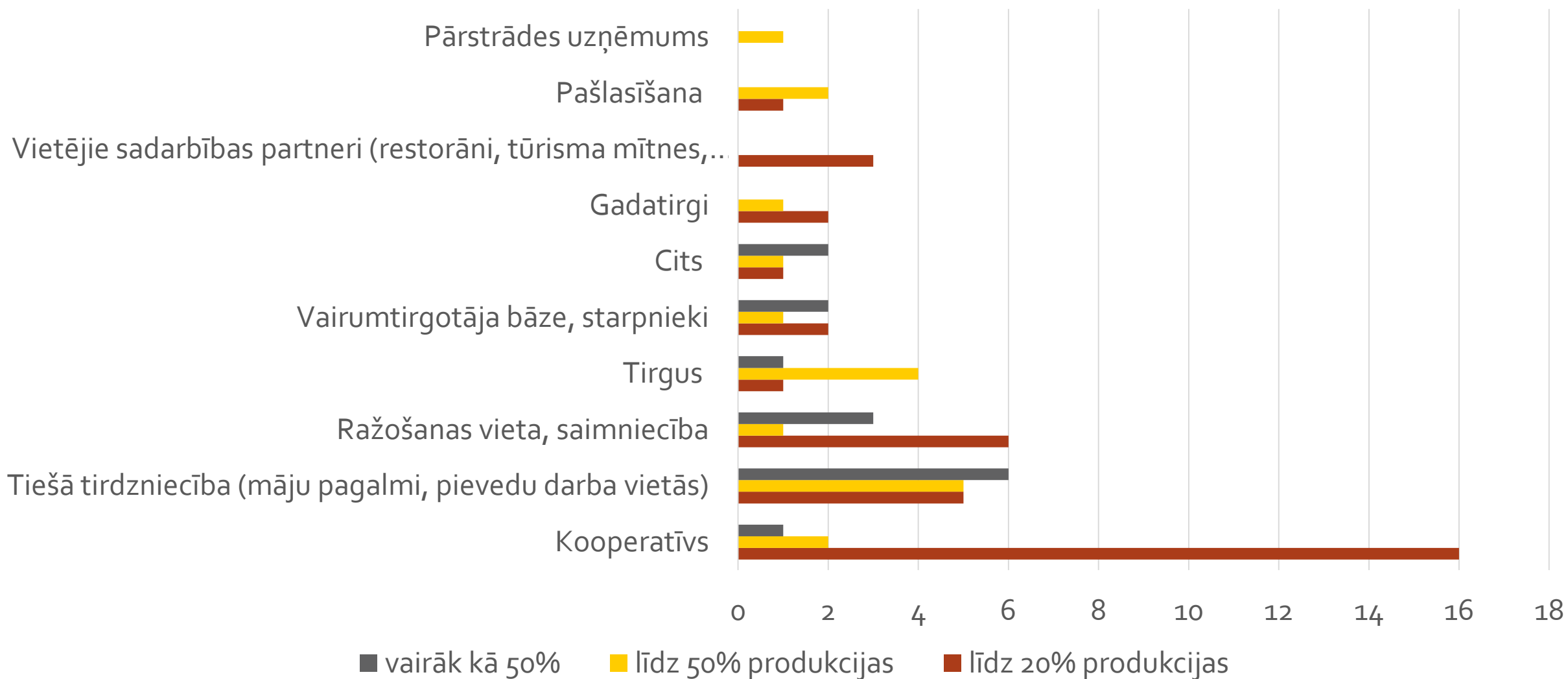




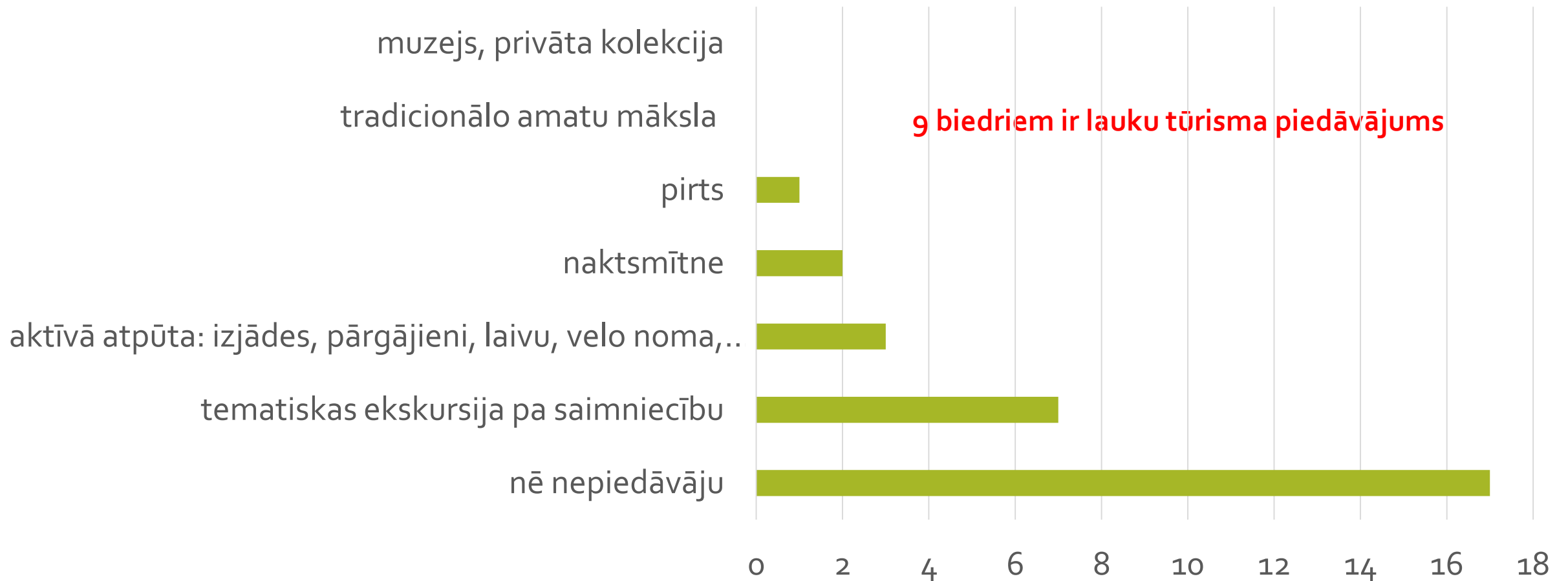
# Zīmola "Kuldīgas labumi" atpazīstamība biedru vērtējumā



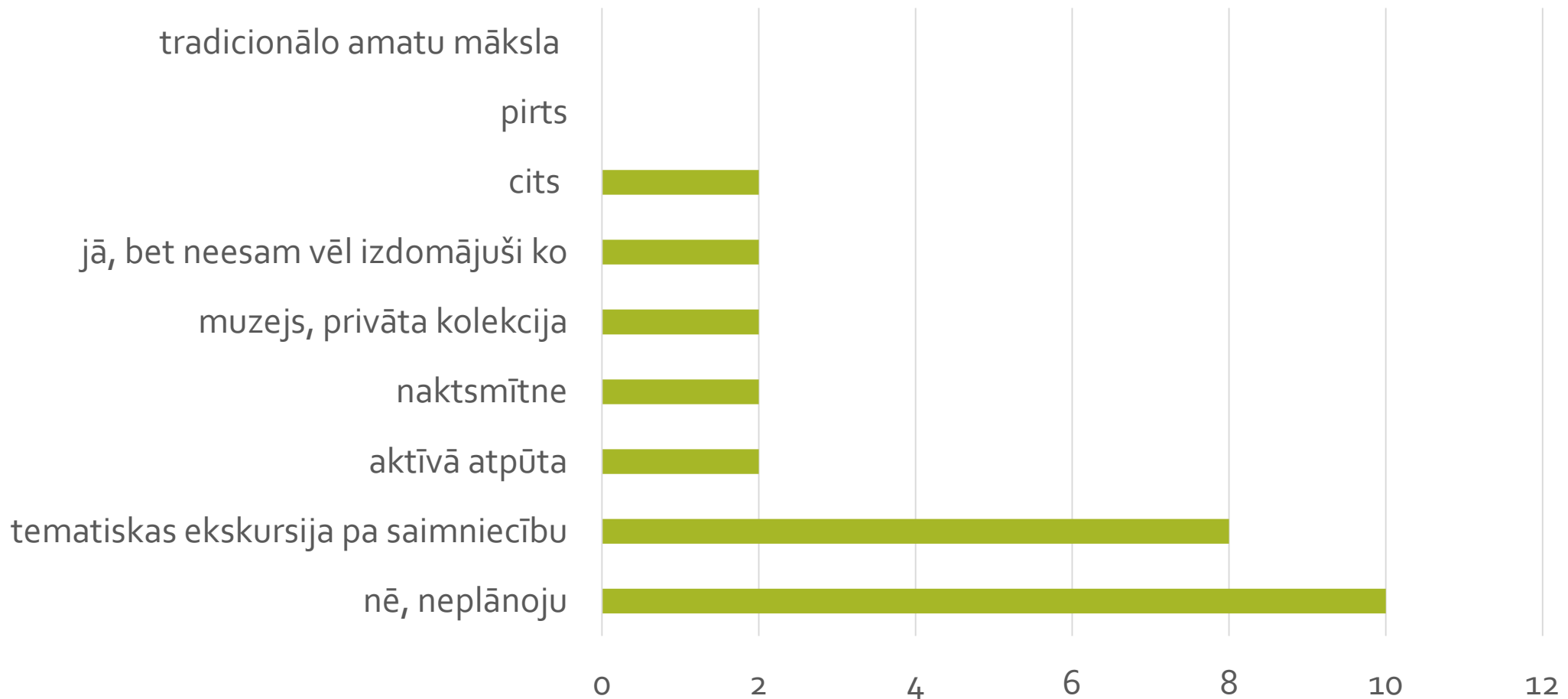
# Aptaujāto biedru izmantotie realizācijas kanāli



# Aptaujāto biedru piedāvātie lauku tūrisma pakalpojumi



# Aptaujāto biedru plāni piedāvāt lauku tūrisma pakalpojumus



# Aptaujāto biedru idejas, ieceres, kā redz LPKS "Kuldīgas labumi" nākotnē

Ceru, ka attīstīsies / Lai attīstās!	6
Varētu organizēt <b>kopīgu ražas plānošanu</b> - šķirnes, laiki / Kvotu veidā sadalīt ražošanu nākošajai sezonai - KS iedod kvotas, cik katru kultūru no katra iepērk	4
Jāiet plašumā, <b>jāveido veikaliņi</b> citās pilsētās / vajag veidot papildus veikalu Pārventā, kur apgrozās faktiski VISI tūristi	3
Neesmu domājis	3
Novadu visaptveroša organizācija ar stabilu produkcijas apriti gan novadā, gan Rīgas reģionā / Reģionāls vai <b>LV mēroga mājražotāju kooperatīvs</b>	2
Vēlētos, lai tiek <b>uzņemti vairāk aktīvi biedri</b> / Sadarbība ar mazajiem ražotājiem	2
Vel lielāku un <b>pazīstamāku</b> / Kā vieta-galamērķis vietējiem un ārzemju tūristiem	2
Jāpalielina tirdzniecības apjomi	1
Lielākas veikaliņa telpas Kuldīgā	1
Informāciju par pieprasījumu sniegt elektroniski (dalīties ar produkcijas apjomiem elektroniski!)	1
Galvenais - noturēties, saglabāties. Novērtēju veikala esamību, jo nevajag tirgoties tirgos	1
Nezinu, neredzu jēgu no kooperatīva. Viss, kas tiek izdarīts ir pašu iniciatīva. Kooperatīvam nav vēlēšanās attīstīties.	1

# KLIENTU APTAUJA

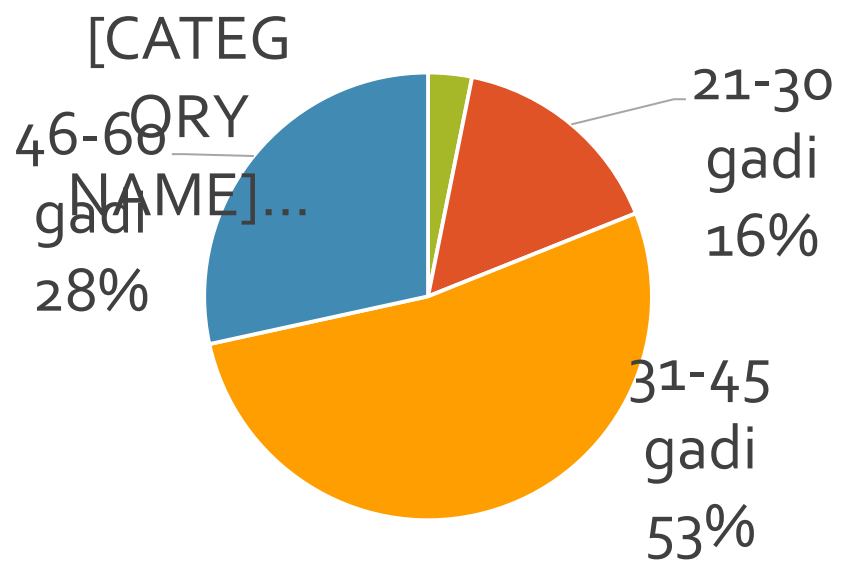
---

95 aptaujātie

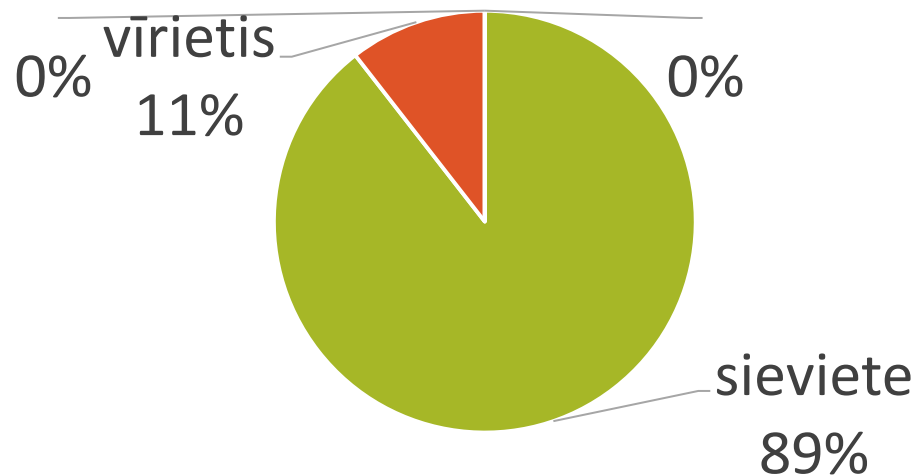
No 2019. gada 25.augusta līdz  
25.septembrim



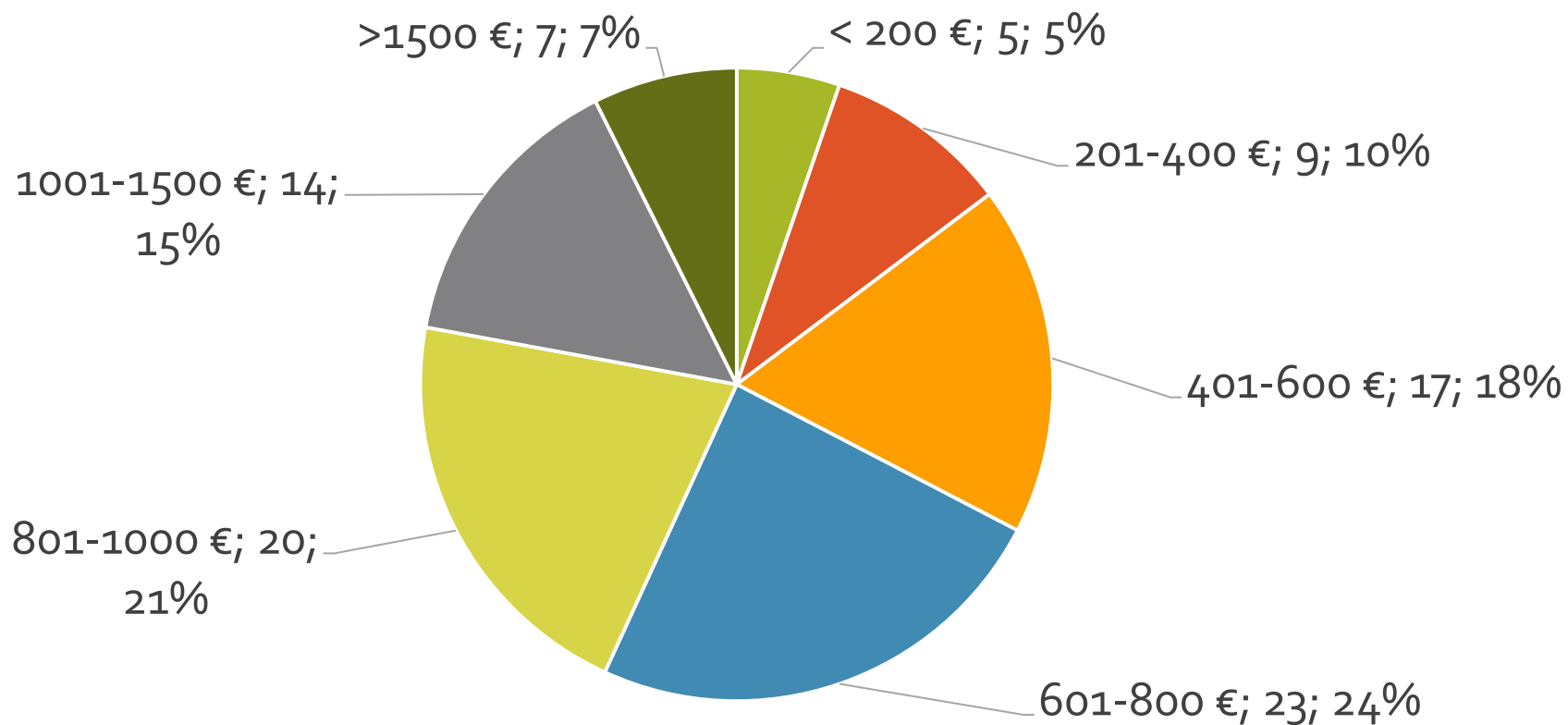
## Klienti pa vecumgrupām



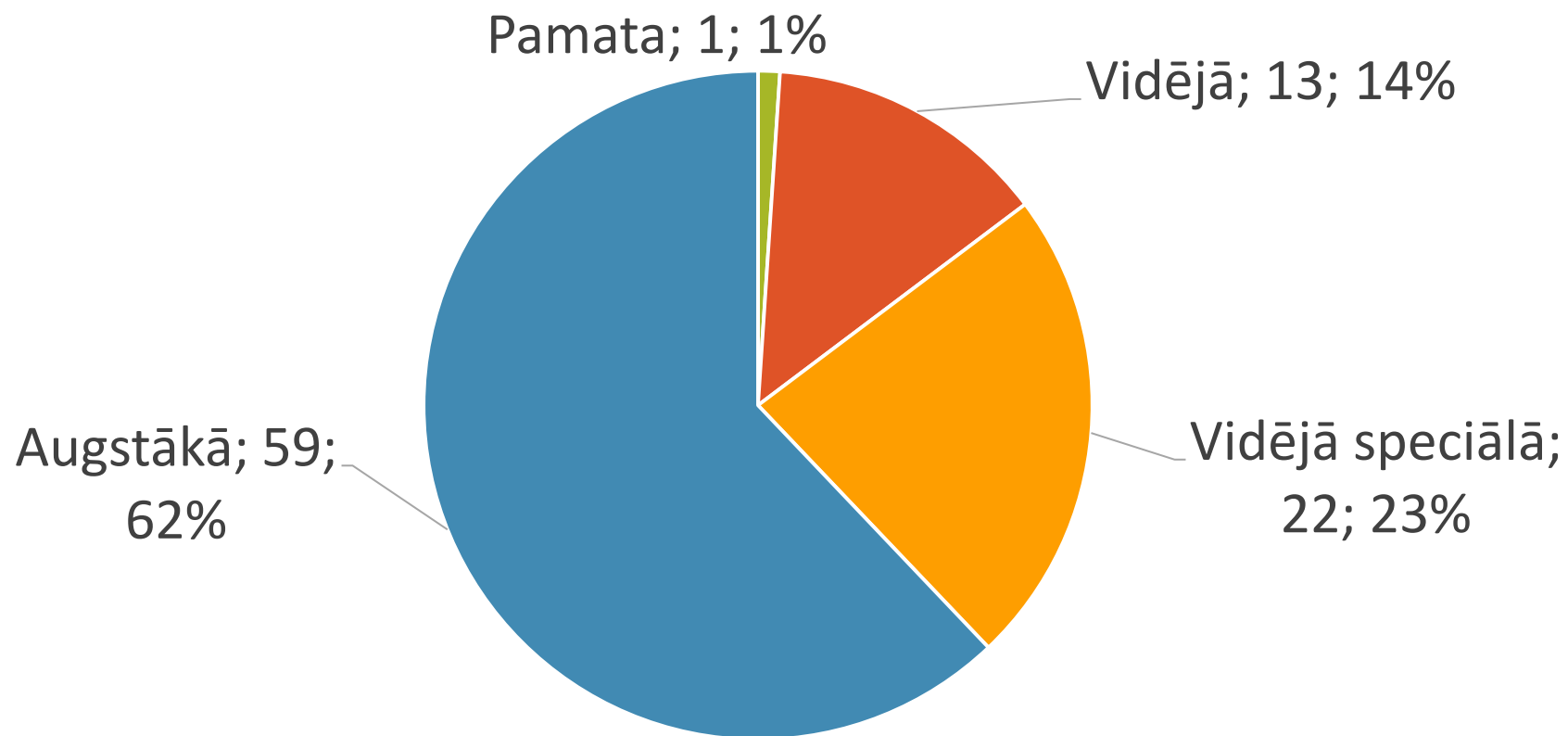
## Klienti pēc dzimuma



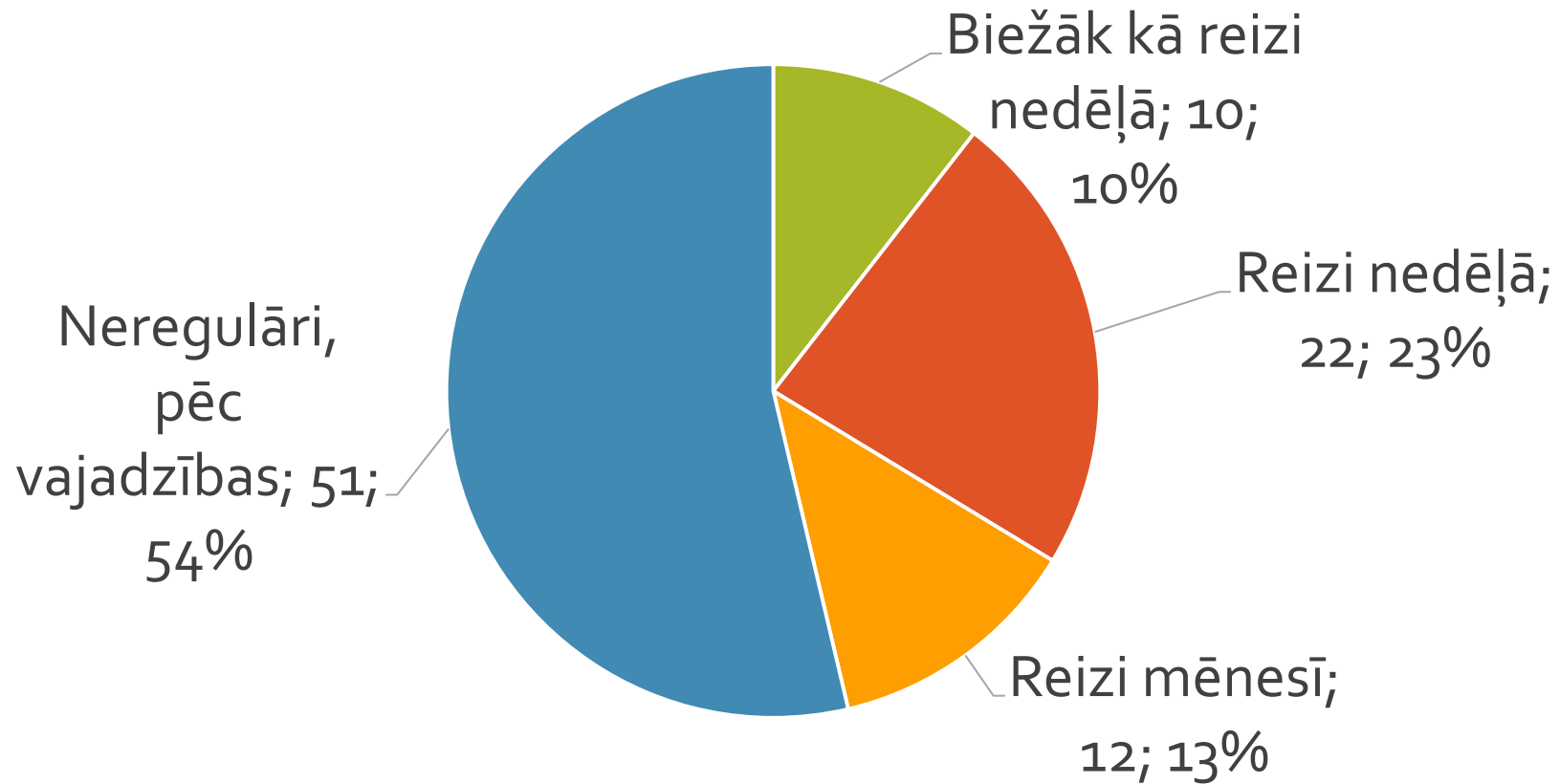
# Aptaujāto mājsaimniecību vidējie ienākumi mēnesī (pēc nodokļu nomaksas)



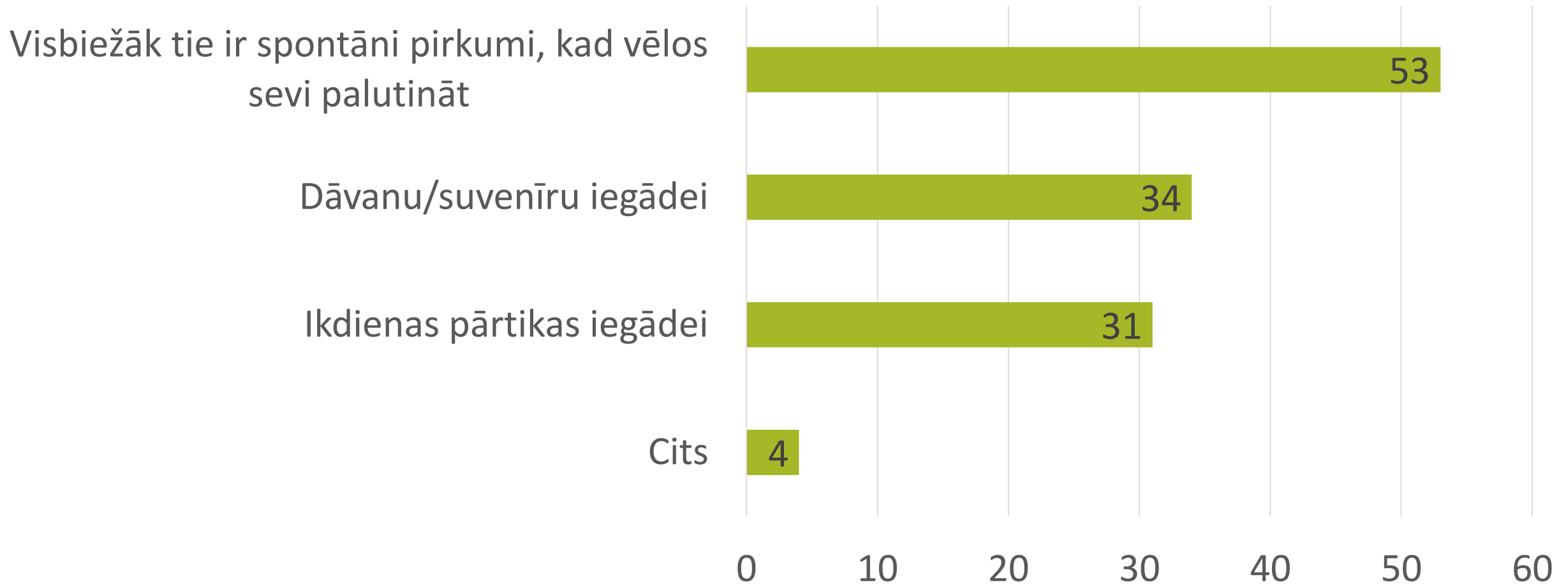
# Aptaujātie pēc iegūtās izglītības



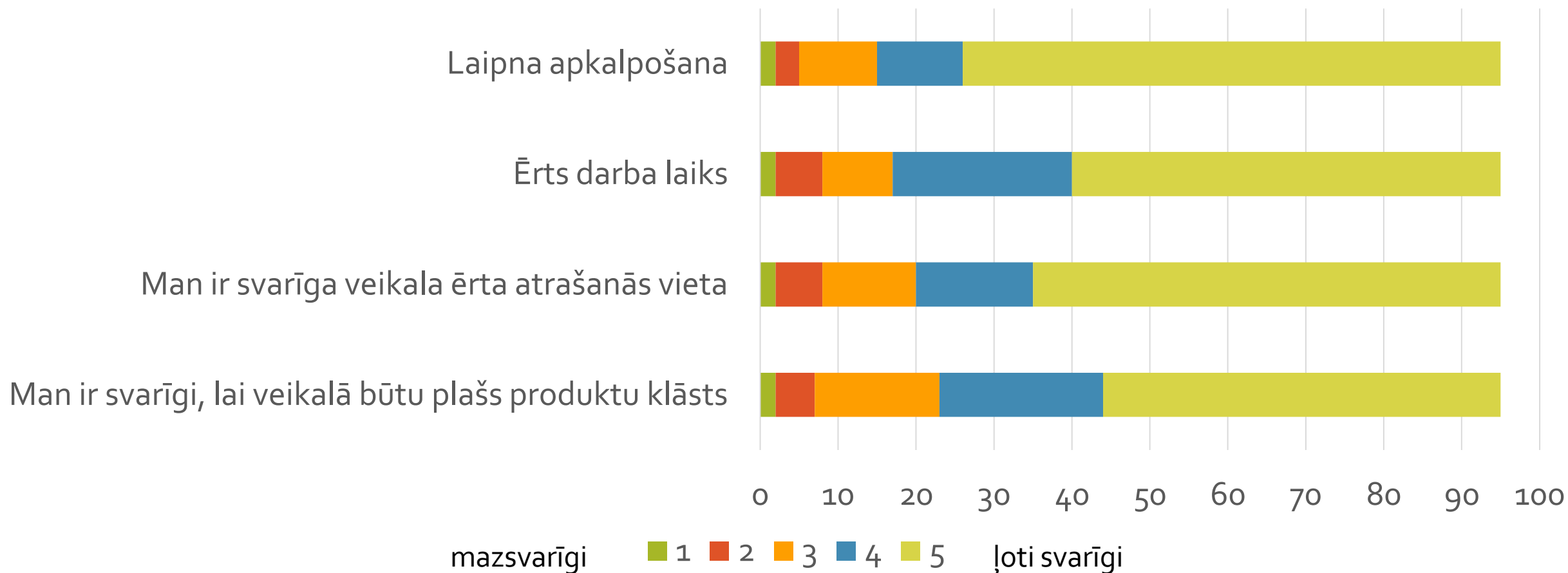
# Veikala "Kuldīgas labumi" apmeklēšanas biežums

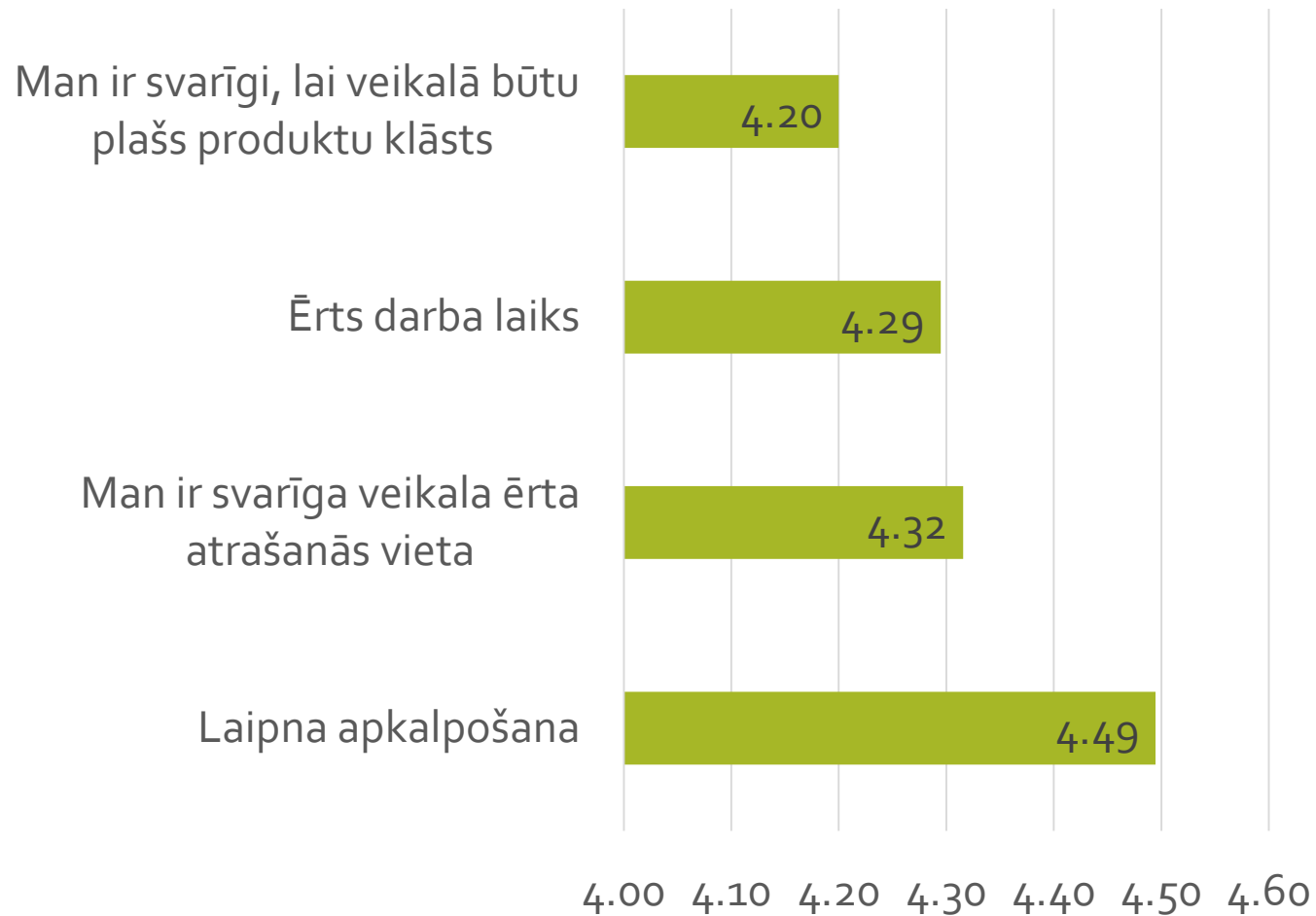


# Apsvērumi, kādēļ visbiežāk iepērkas "Kuldīgas labumi" veikalā

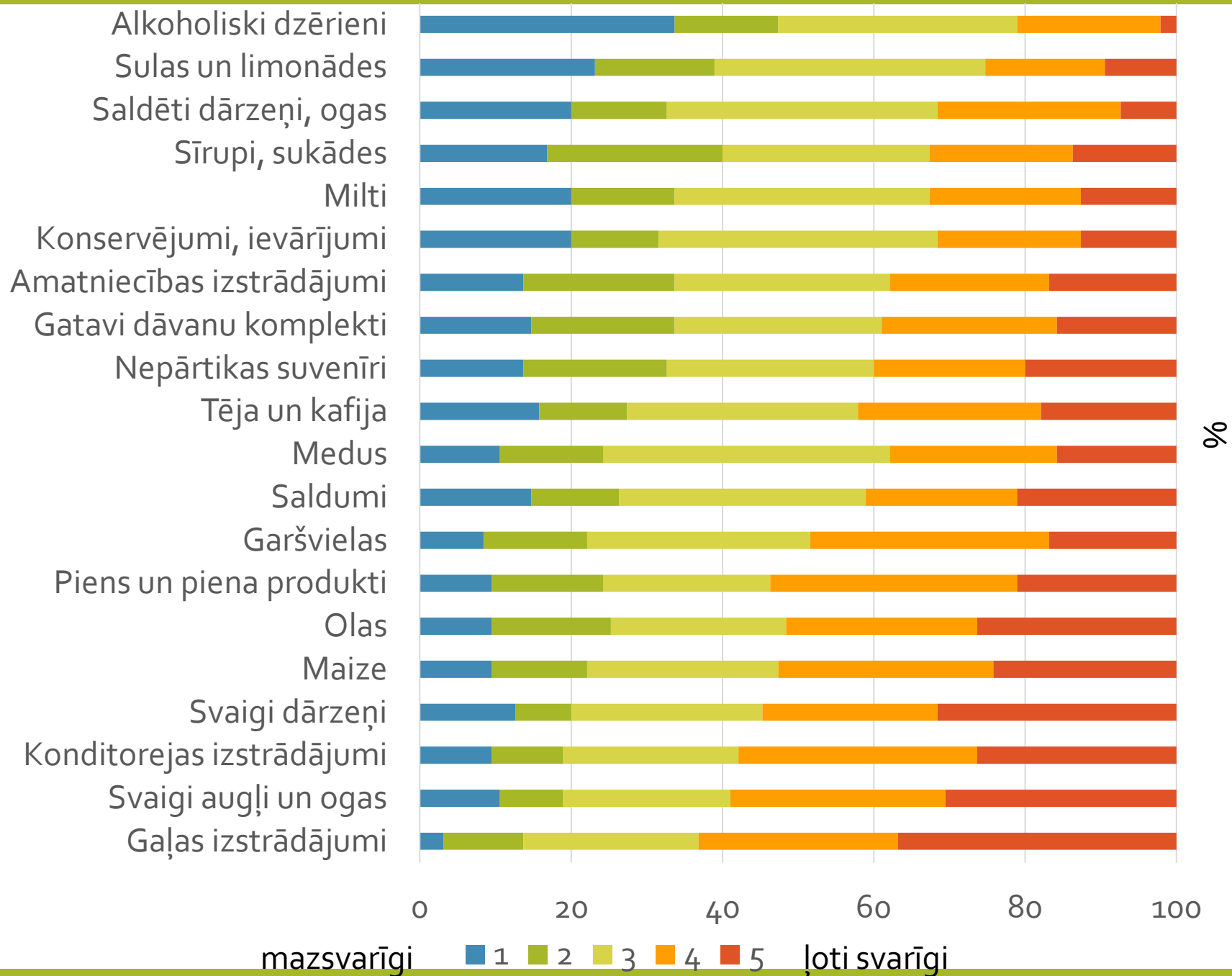


# Aspekti, kuri klientiem svarīgi attiecībā uz “Kuldīgas labumi” veikalu





**Aspekti, kuri klientiem svarīgi attiecībā uz “Kuldīgas labumi” veikalu (pēc vidējā svērtā metodes)**

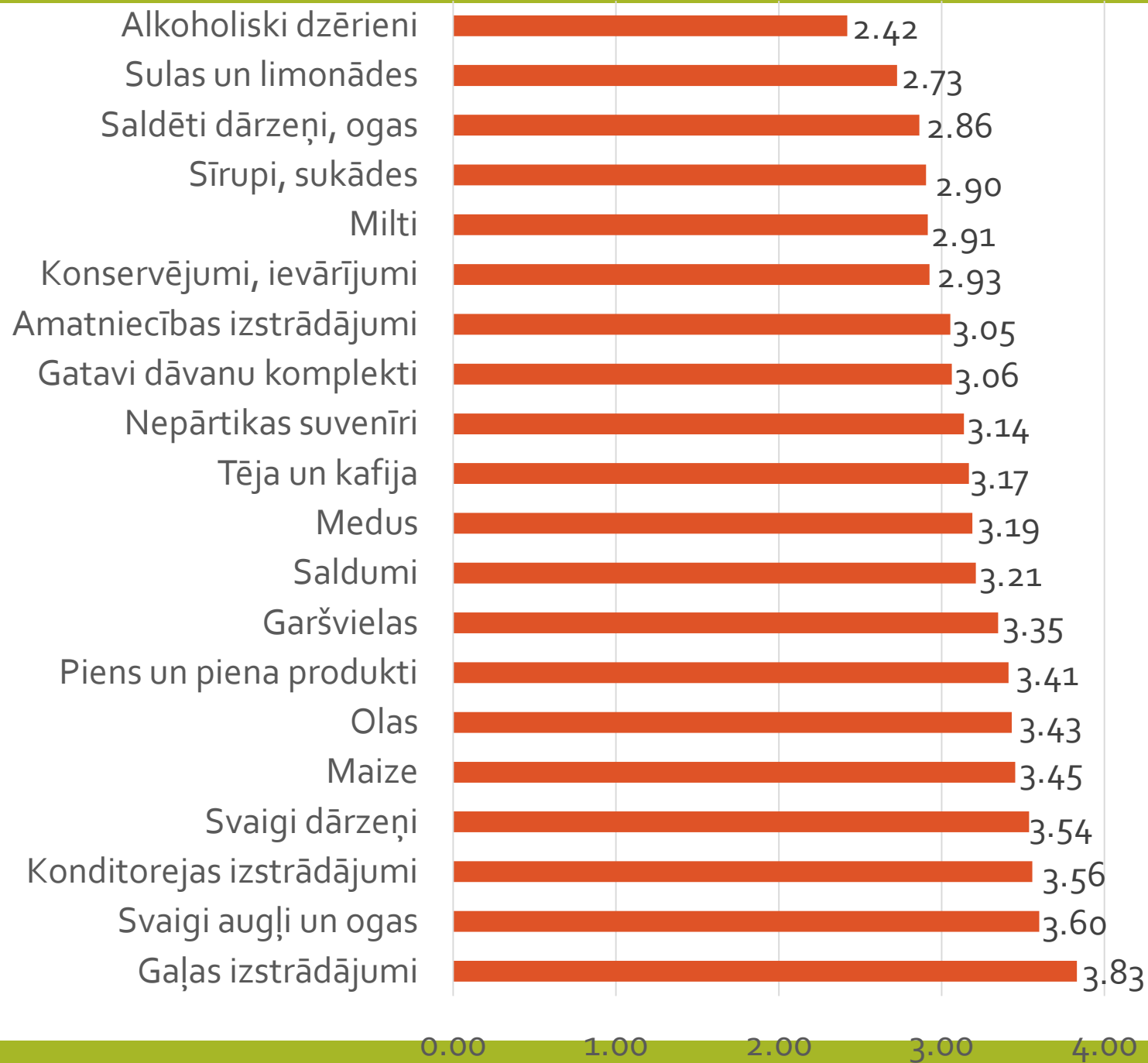


Klientu  
vērtējums - cik  
svarīga šo  
produktu grupu  
atrašanās  
veikalā  
"Kuldīgas  
labumi"



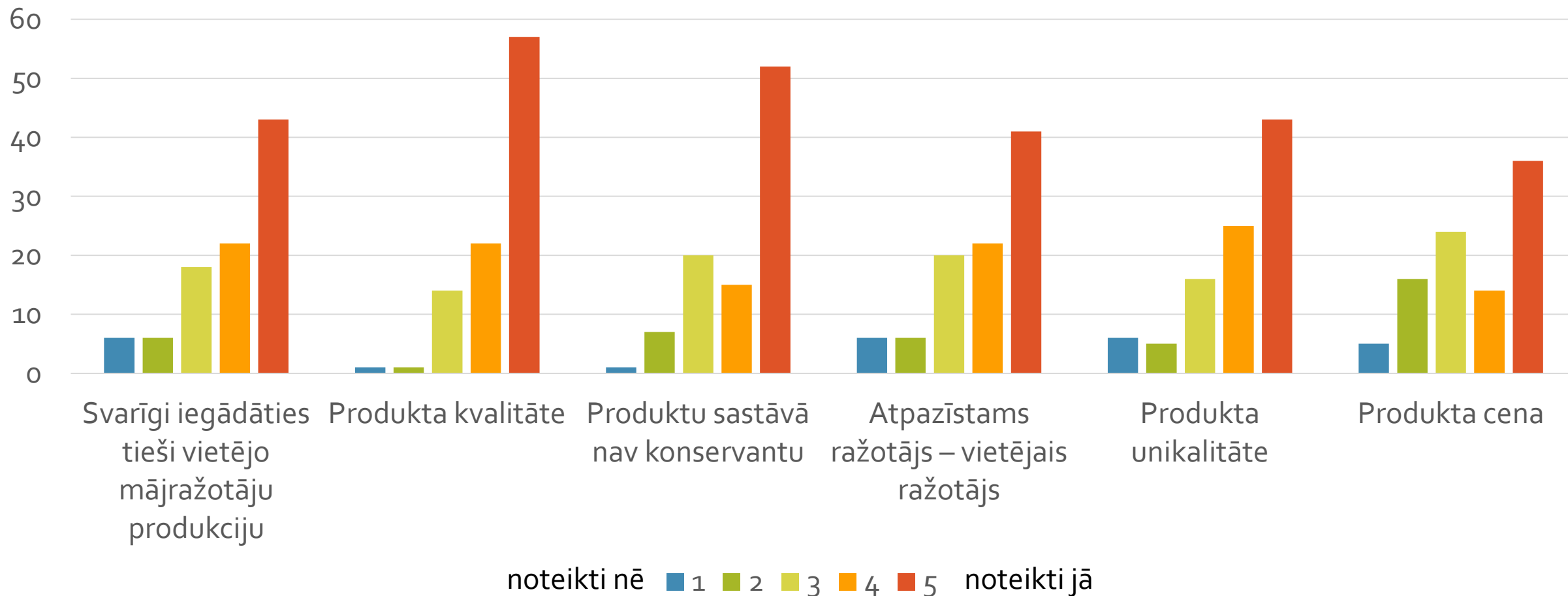


Klientu  
vērtējums - cik  
svarīga šo  
produktu grupu  
atrašanās  
veikalā  
"Kuldīgas  
labumi"  
(1 – mazsvarīgi /  
5 – ļoti svarīgi)



**Klientu vērtējums -  
cik svarīga šo  
produktu grupu  
atrašanās veikalā  
"Kuldīgas labumi"  
(pēc vidējā svērtā metodes)**

# Kādēļ Jūs izvēlieties mājražotāju produkciju





**Kādēļ klienti  
izvēlas tieši  
mājražotāju  
produkciju  
(pēc vidējā svērtā  
metodes)**

# Produkti, kurus klienti vēl vēlētos iegādāties veikalā “Kuldīgas labumi”

Interesantus, citos Kuldīgas veikalos nenopērkamos.

Vienmēr svaigus zaļumus un garšaugus

Svaiga maize katru dienu!

Tortes,rauši

## Plašāku piena produktu klāstu

Lielāka izvēle gaļas produktiem, kūpinājumiem, delikatesēm, vairāk vistas gaļas produktus

Ārstnieciski uzlējumi

Aveni saldējumus

Rieksti

# Mājas siers, sieru dažādība, siers

Vietējo alu

Zivis, zivju produkti

# Svaiga gaļa

Vairāk sezonas ogas un dārzeņus

Rotas

Nornieku produkciju - strausu tauku krēmu, taukus

Oriģinālu bērnu apģērbu, mājas tekstils

Jo vairāk, jo labāk!

Meža gaļas konservus

Citu novadu mājražotāju produkciju

**Produkti, kurus klienti vēl vēlētos iegādāties  
veikalā "Kuldīgas labumi"**

Mājas siers, sieru dažādība, siers	9
Svaiga gaļa	9
Tortes, rauši, kūkas, bulciņas	7
«Nornieku» produkciju - strausu tauku krēmu, taukus; dabīgā kosmētika	4
Mājās gatavoti pelmeņi	3
Lielāka izvēle gaļas produktiem, kūpinājumiem, delikatesēm, vairāk vistas gaļas produktus	3
Plašāku piena produktu klāstu	3
Rotas	2
Zivis, zivju produkti	2
Oriģinālu bērnu apģērbu, mājas tekstils	2
Meža gaļas konservus	2
Svaiga maize katru dienu! Silta maize rītos!	2
Vairāk sezonas augļus, ogas un dārzeņus	2
«Aveni» vegānu saldējumus	1
Ārstnieciski uzlējumi	1
Vietējo alu	1
Vienmēr svaigus zaļumus un garšaugus	1
Interesantus, citos Kuldīgas veikalos nenopērkamos.	1
Jo vairāk, jo labāk!	1
Citu novadu mājražotāju produkciju	1
Rieksti	1
Adījumi, tamborējumi, kartiņas u.c.	1
Maizes ieraugs	1

Cik reizes produkts nosaukts

# Kas klientu rosinātu biežāk apmeklēt veikalu "Kuldīgas labumi"

Ja zinātu, ka gaļas ir no vietējiem cūkaudzētājiem nevis lētā Polijas cūkgaļa

Ja viņi "izietu" no telpām . Uztaisītu meiterklases ar vietējiem ražotājiem un viņu produktiem

Kaut kas nebijis, pārsteidzošs

Ik rītu sveiciens sociālajos tīklos ar sezonai atbilstošu produktu piedāvājumu no vietējiem mājražotājiem

Ērtākas, plašākas telpas

Akcijas Reklāma

Plašāks sortiments

Zemākas cenas

Pieejamāks darba laiks

Citra atrašanās vieta

Gaļas sortiments, tikai ceturtdienās tas ir ļoti svaigs

Laipnāka apkalpošana

Iespēja nodot olu iepakojumus otrreizējai izmantošanai

Ja internetā jau iepriekš varētu aplūkot sortimentu un tā cenas

Biežākie svētki, dzimšanas dienas, kuros saiņot dāvanas

# Kas klientu rosinātu biežāk apmeklēt veikalu "Kuldīgas labumi"

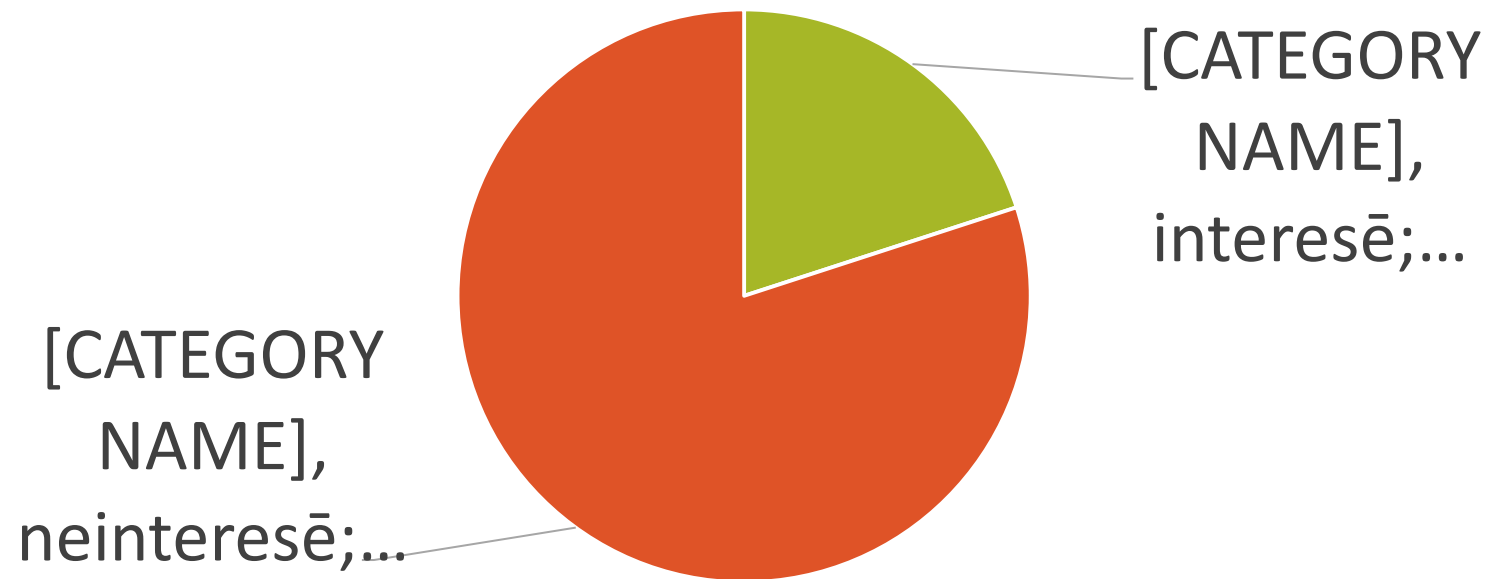
Plašāks sortiments (divi uzsvēruši - tieši pamatproduktu grupā)	14
Zemākas cenas	13
Akcijas	6
Ērtākas, plašākas telpas	6
Pieejamāks darba laiks (piedāvājums darbu sākt 8:00, 9:00 vai pagarināt vakarā; komentārs: ērts tiem, kas atrodas tuvu veikalam; sestdienās jāstrādā līdz pl. 18:00)	5
Reklāma	3
Cita atrašanās vieta - nepatīk, ka speciāli jābrauc	3
Ik rītu sveiciens sociālajos tīklos ar sezonai atbilstošo produktu piedāvājumu no vietējiem mājražotājiem.	1
Gaļas sortiments, tikai ceturtdienās tie ir ļoti svaigi	1
Laipnāka apkalpošana	1
Kaut kas nebijis, pārsteidzošs	1
Ja viņi "izietu" no telpām . Uztaisītu meistarklases ar vietējiem ražotājiem un viņu produktiem	1
Iespēja nodot olu iepakojumus otrreizējai izmantošanai	1
Ja zinātu, ka gaļas ir no vietējiem cūkaudzētājiem nevis lētā Polijas cūkgaļa	1
Ja internetā jau iepriekš varētu aplūkot sortimentu un tā cenas	1
biežākie svētki, dzimšanas dienas, kuros saņot dāvanas	1



# LPKS veikala «Kuldīgas labumi» apgrozījums pa stundām

Darba laiks	Apgrozījums %
09:00-09:59	5
10:00-10:59	11
11:00-11:59	15
12:00-12:59	16
13:00-13:59	14
14:00-14:59	11
15:00-15:59	10
16:00-16:59	9
17:00-17:59	8
18:00-18:59	0,30
19:00-19:59	0,29
20:00-20:59	0,23
21:00-21:59	0,10

# Aptaujāto klientu interese par veikala "Kuldīgas labumi" produkcijas piegādi darba vietā vai mājās



# TŪRISMA TENDENCES KULDĪGĀ

---

Īss statistikas apkopojums



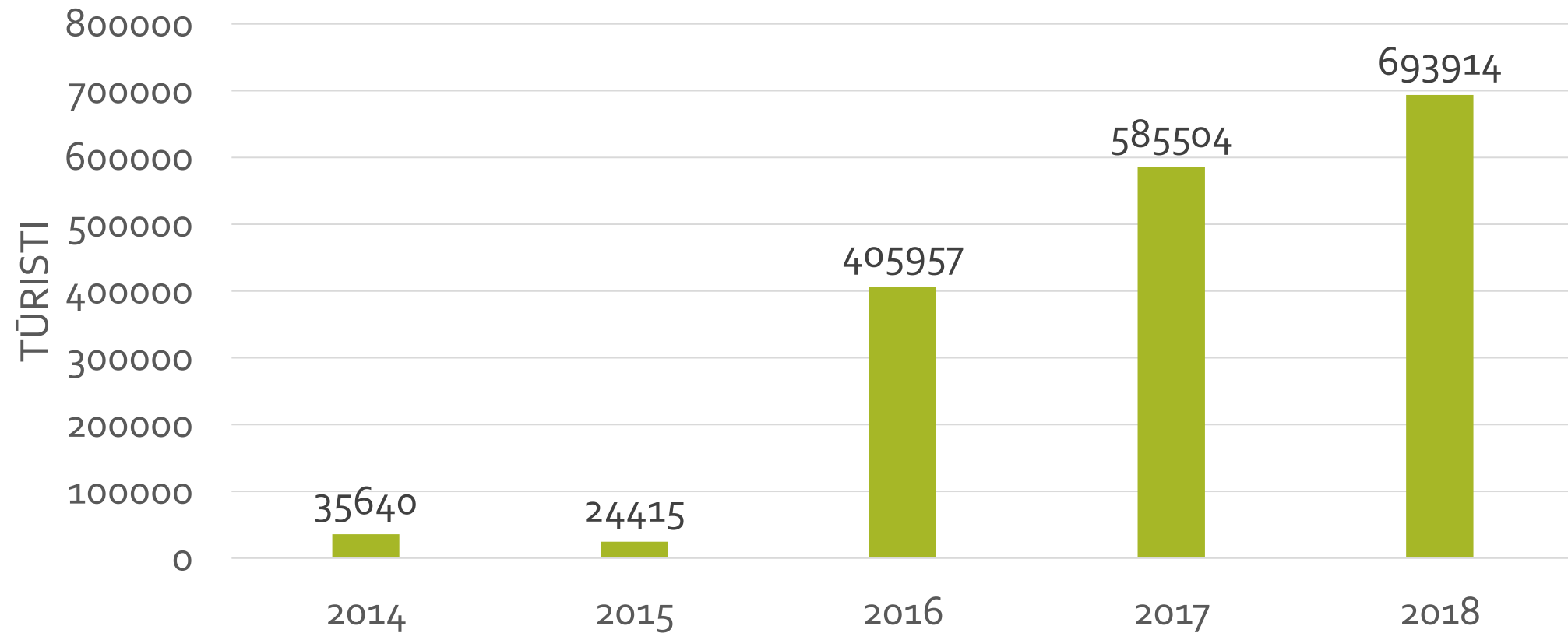




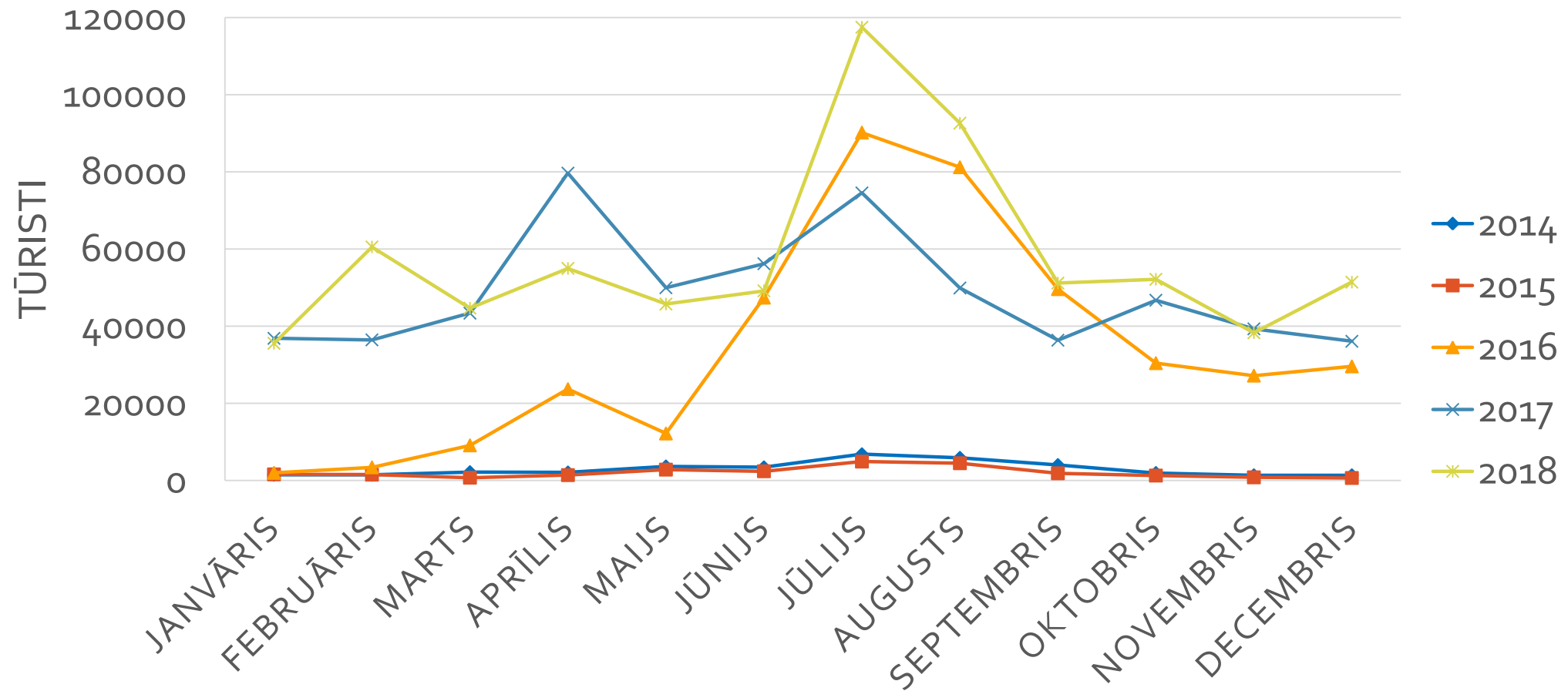
# Kuldīga

- Kurzeme ir bagāts reģions – ar dabas vērtībām, kultūras un vēsturisko mantojumu un ar cilvēkiem.
- Kuldīga atrodas Kurzemes centrā – 150 km no Rīgas, 100 km no Liepājas un 50 km no Ventspils.
- Pateicoties bagātīgajam kultūras mantojumam, 2007. gadā „Kuldīgas pilsēta Ventas senlejā” atzīta par Eiropas izcilāko tūristu galamērķi.
- 2008. gadā Kuldīgas pilsētas vēsturiskajam centram tika piešķirta Eiropas mantojuma zīme.
- 2011. gada 25. februārī „Kuldīgas vecpilsēta Ventas senlejā” tika iekļauta UNESCO Pasaules mantojuma Latvijas nacionālajā sarakstā.
- Kuldīga ieņem 3.vietu [www.latvia.travel/lv](http://www.latvia.travel/lv) ieteiktajos TOP 10 brīvdienų galamērķos.

# Kuldīgas kopējā tūrisma apmeklējumu skaitītāju datu statistika 2014.-2018.gadā



# Kuldīgas tūrisma apmeklējumu skaitītāju datu statistika pa mēn., 2014.-2018.gadā



# Kuldīgas Aktīvās atpūtas centra organizēto pasākumu kalendārs

Pasākums	
Ar sirdi Kuldīgā	II
Restorānu nedēļa	III
Tūrisma forums Lido zivis	IV
Gaisa balonu festivāls Tvīda brauciens Mārtiņsalas svētki	V
Pilsētas svētki, Rātslaukums	VII
Kuldīgas velofestivāls	VIII
Senioru veselības diena Ģimenes veselības	X
Jaunā gada sagaidīšana Kuldīgā	XII



# Kuldīgas apmeklētāju ABC sadalījums pa valstīm 2018. gadā

Valsts	% no kopējā tūristu skaita	Uzkrātie % no kopējā tūristu skaita	Sadalījums pēc ABC
Latvija	40,82	40,82	A
Vācija	15,43	56,25	
Lietuva	11,48	67,73	
Kuldīga	8,99	76,72	B
Igaunija	2,96	79,68	
Citas valstis	2,72	82,4	
Krievija	2,35	84,75	
Francija	2,13	86,88	
Polija	1,5	88,38	
Holande	1,43	89,81	
Viesi no citām 41 valstīm	10,19	100	C

Summā **728160** potenciālie pircēji.

Kuldīgas iedzīvotāji veido 64 reizes mazāku apjomu, jeb 1.5% no gada kopējā tūristu skaita.

Tas nozīmē, ka tūristi ir ievērojams segments. Ir jāmeklē ceļi, kā kvalitatīvāk to sasniegt, uzrunāt un piesaistīt.

# LATVIJAS PATĒRĒTĀJS

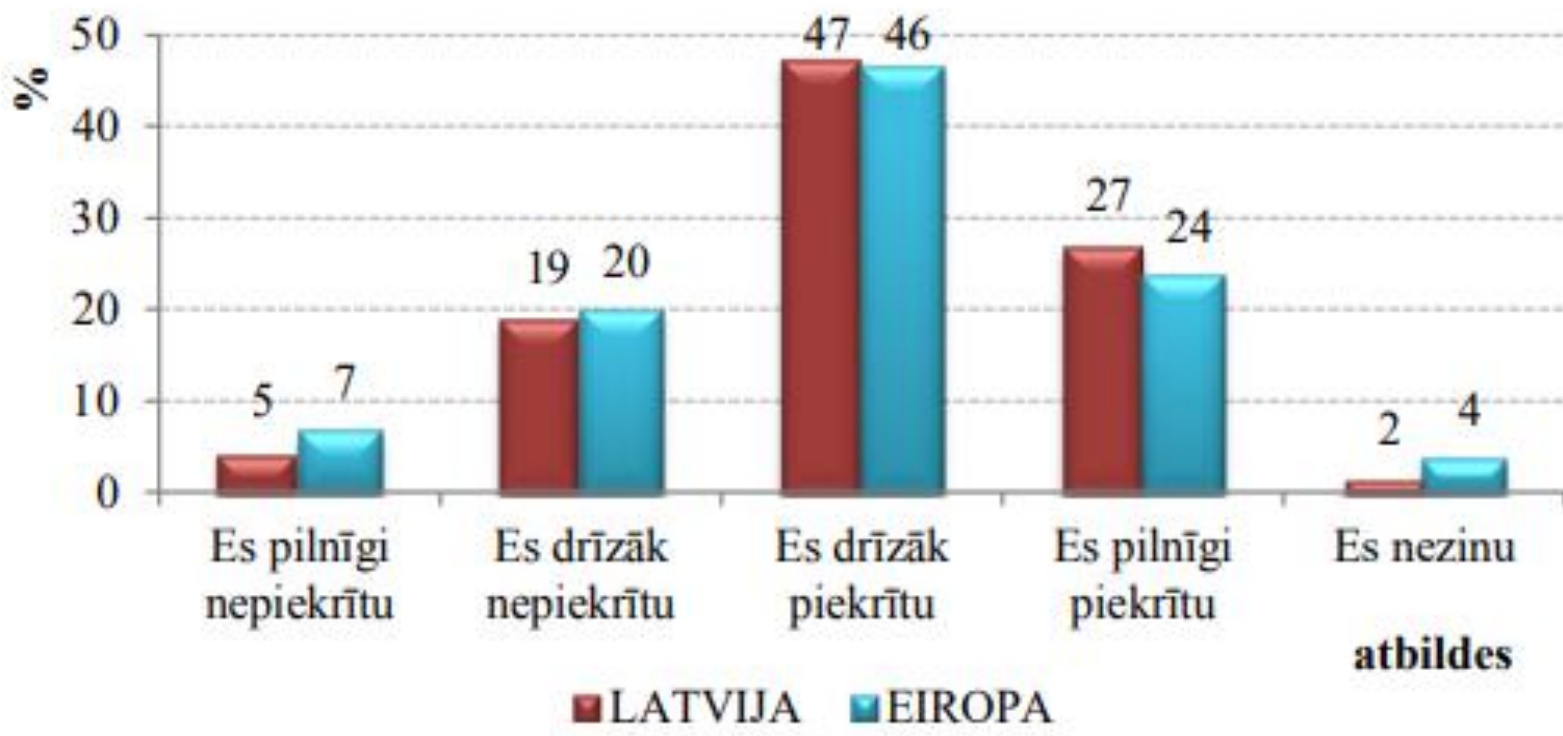
---

KĀDS VIŅS IR?

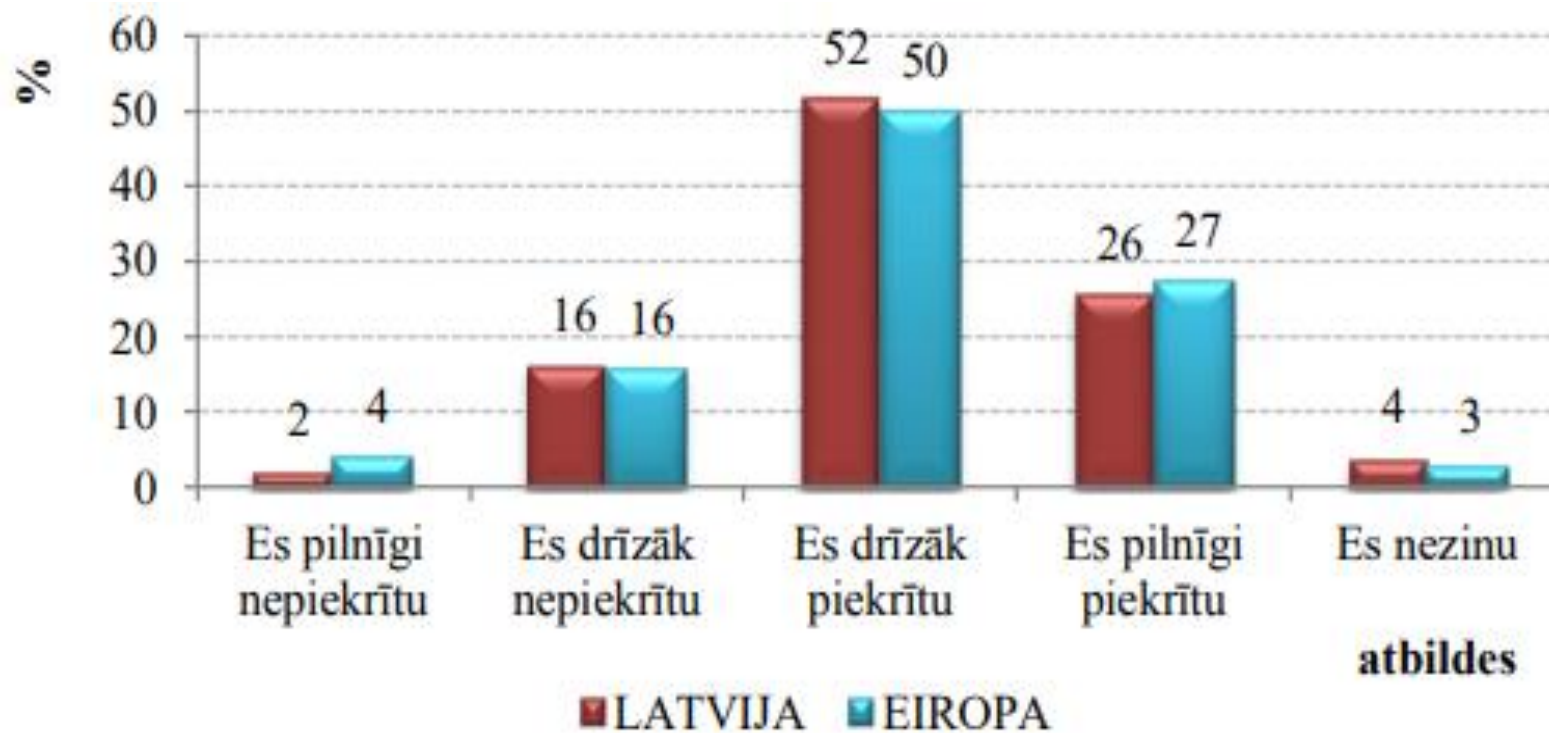
- Uzlabojoties sabiedrības zināšanām par veselīgu uzturu iedzīvotājiem arvien svarīgāka ir svaigu, kvalitatīvu produktu iegāde un mājās gatavots ēdiens;
- Latvijas iedzīvotāji pievērš vairāk uzmanības produktu izcelsmei un pārtikas dabiskumam;
- Krītas arī Latvijas patērētāju jutīgums pret cenu;
- Patērētāji ir gatavi piemaksāt par zīmolu, ja saprot, kādas produktu īpašības un priekšrocības tas garantē;
- Iedzīvotāji labprāt eksperimentē ar jaunām garšām.

Latvijas patērētāju pozitīvā attieksme pret  
ilgtspējīgi produktu iegādi tikai daļēji  
realizējas faktiskā rīcībā.

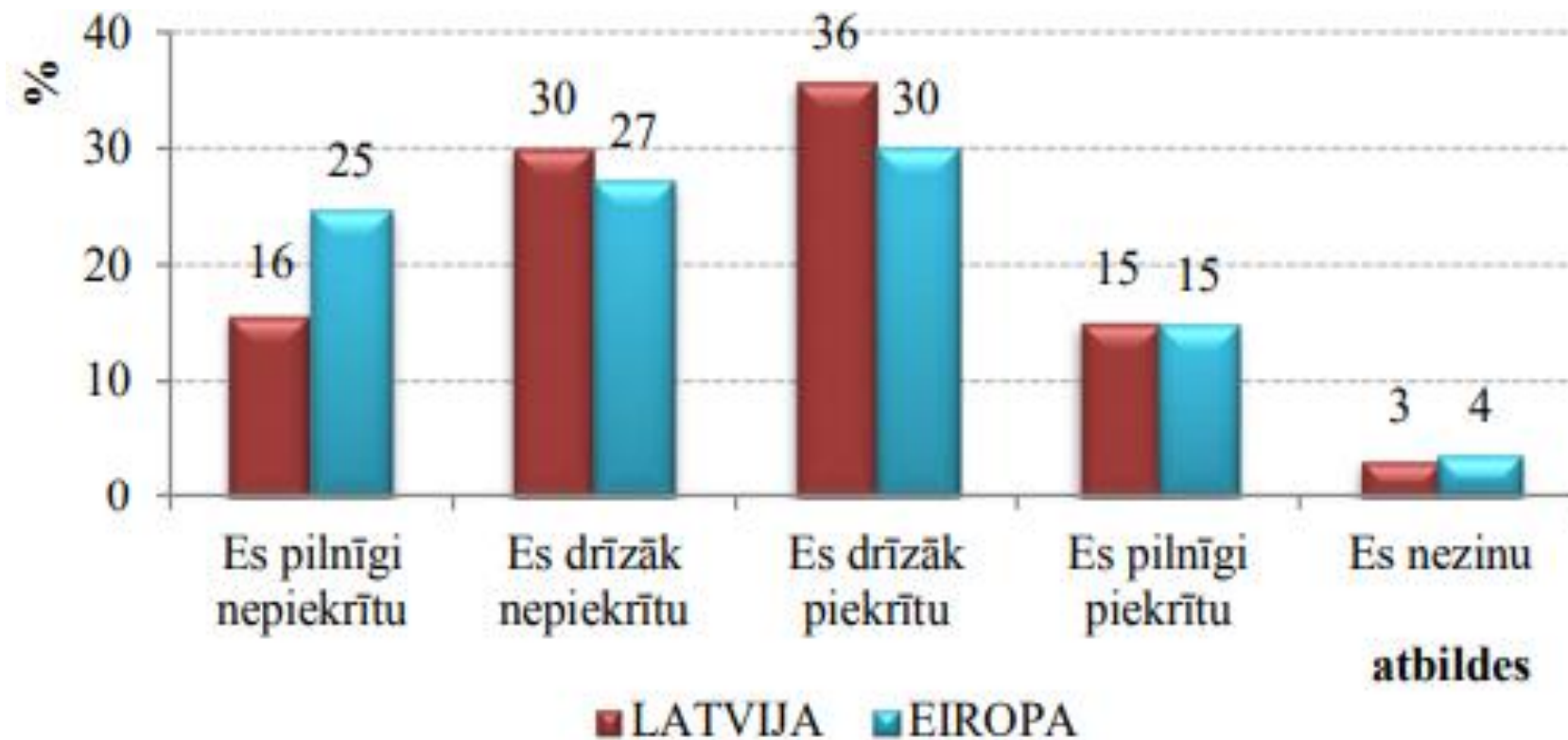
# Eiropas valstu un Latvijas patērētāju atbildes uz apgalvojumu "Cenšos izvēlēties videi draudzīgus produktus" (n=5258; m=178)



# Eiropas valstu un Latvijas patērētāju atbildes uz apgalvojumu "Esmu veselīgu produktu patērētājs" (n=5258; m=178)

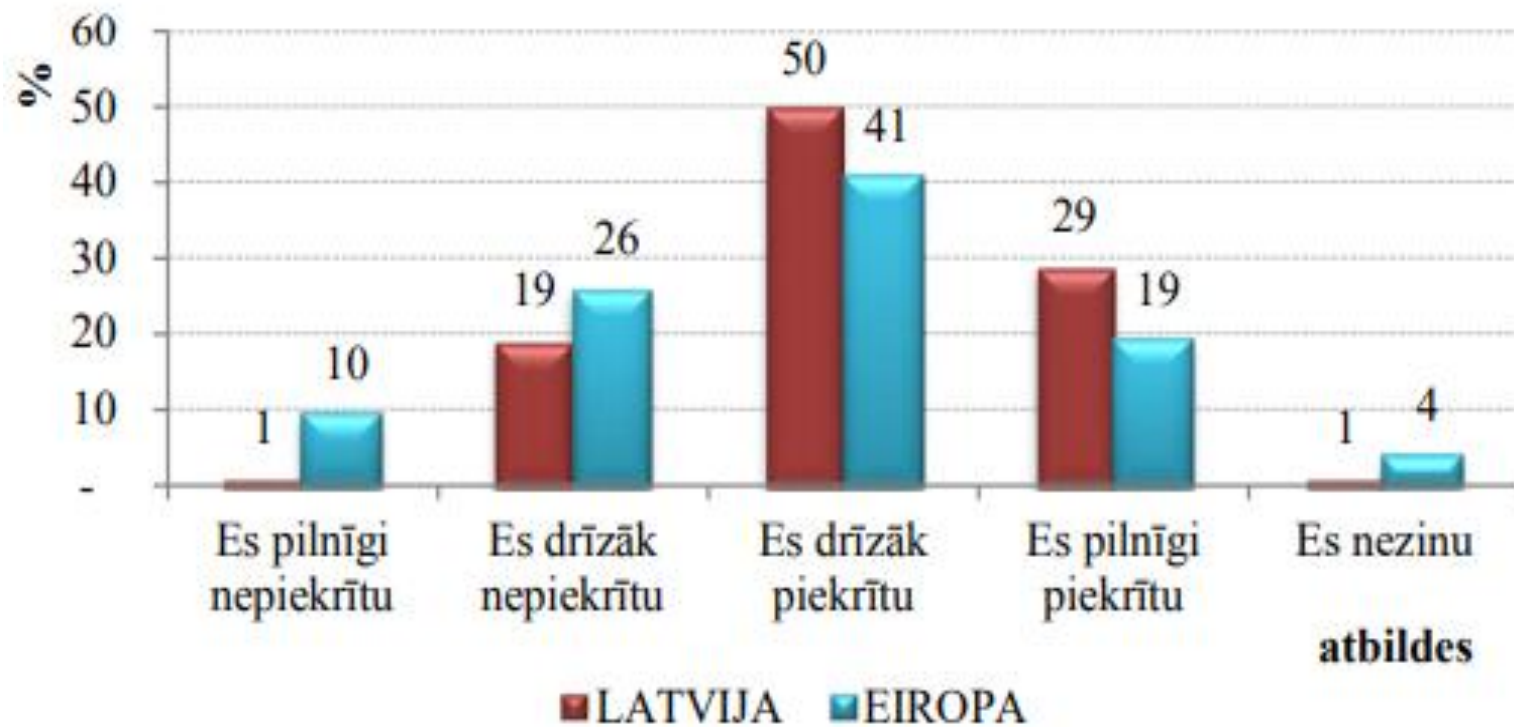


# Eiropas valstu un Latvijas patērētāju atbildes uz apgalvojumu "dodos uz "zaļo" tirgu, kad vien varu" (n=5258; m=178)

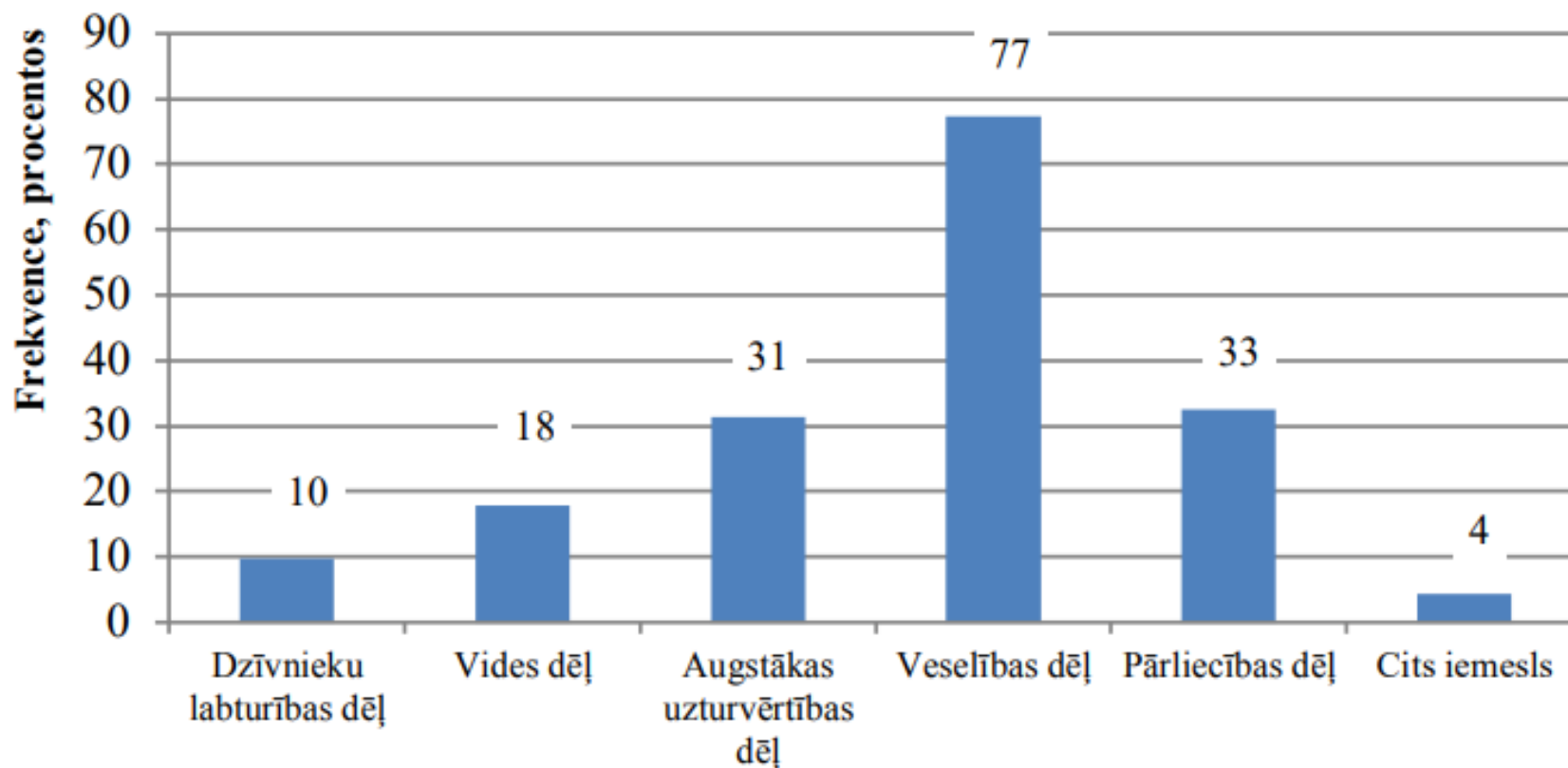




# Eiropas valstu un Latvijas patērētāju atbildes uz apgalvojumu "es cenšos izvēlēties pašmāju ražotos produktus" (n=5258; m=178)



# Ekoloģiskās pārtikas izvēles iemesli (n=530)



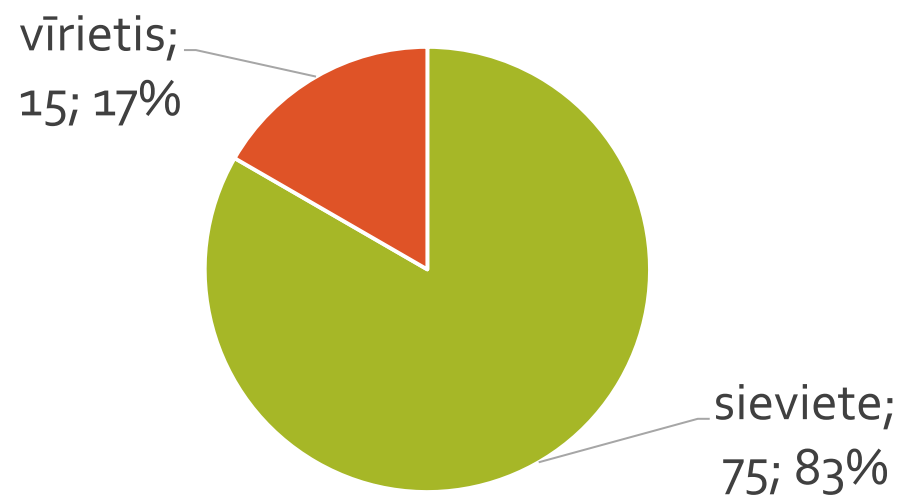
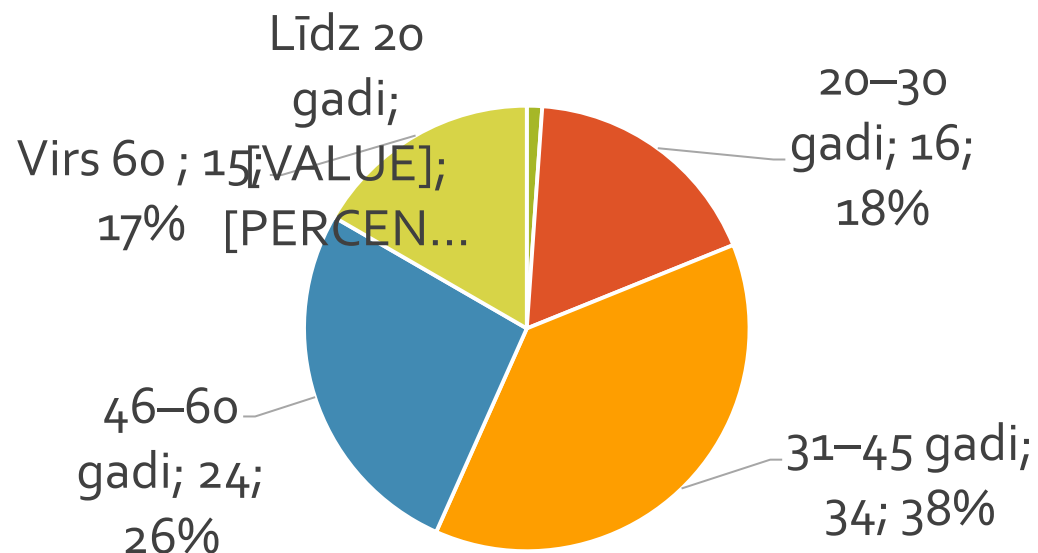
# RĪGAS KLIENTU APTAUJA

---

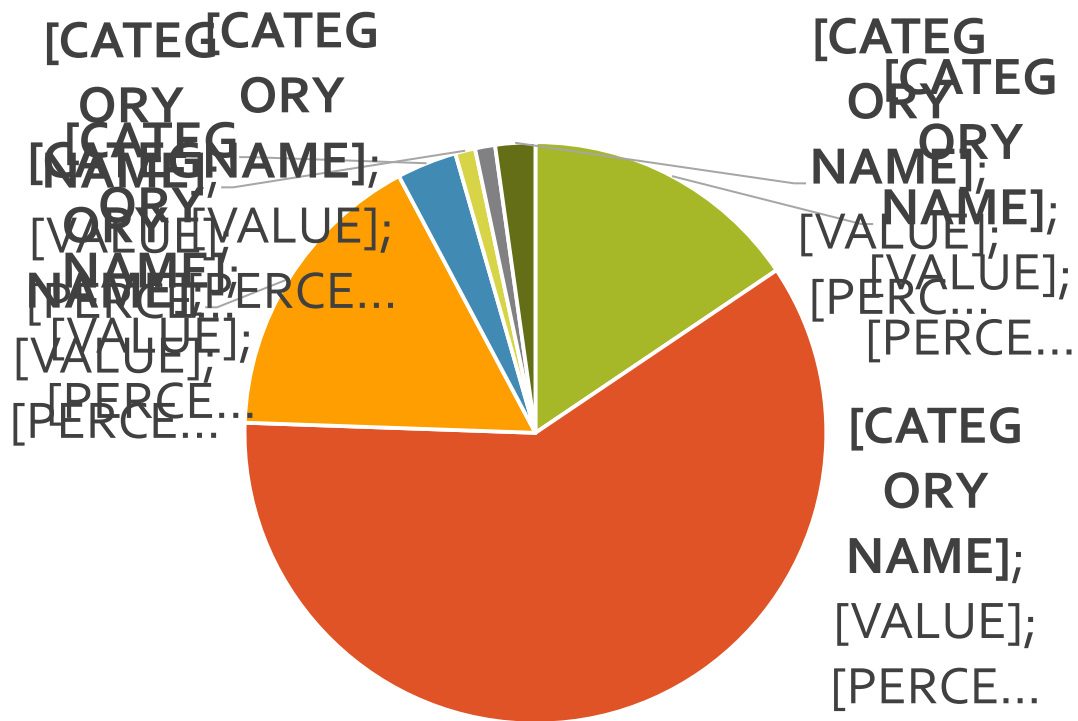
**90 aptaujātie** (Novadu garša izstādes  
ietvaros Hanzas peronā un izplatot  
elektronisku anketu soc. tīklos)

2019. gada oktobris

# Aptaujāto vecums un dzimums



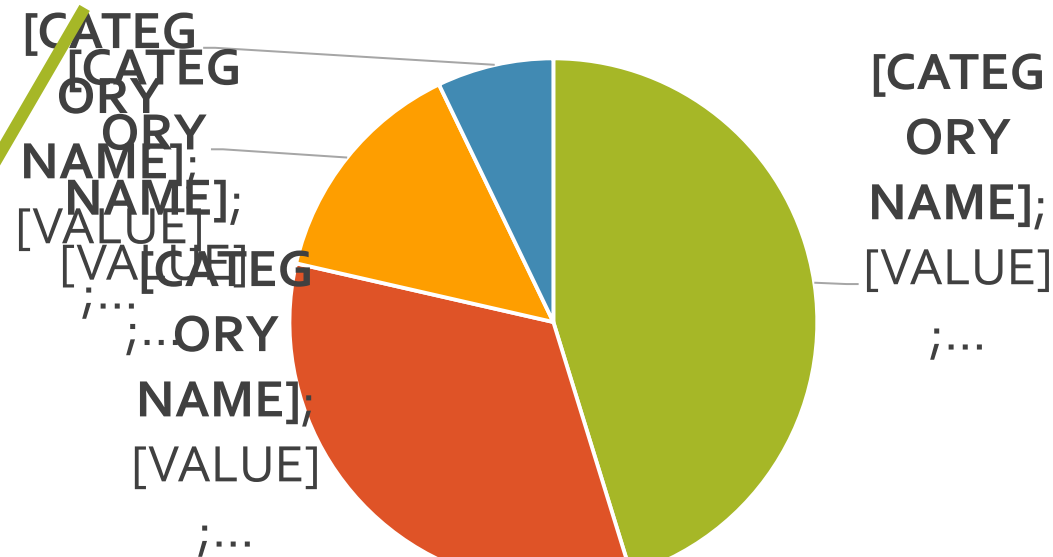
# Mājsaimniecību veidojošie locekļi



Pieaugušo skaits mājsaimniecībā

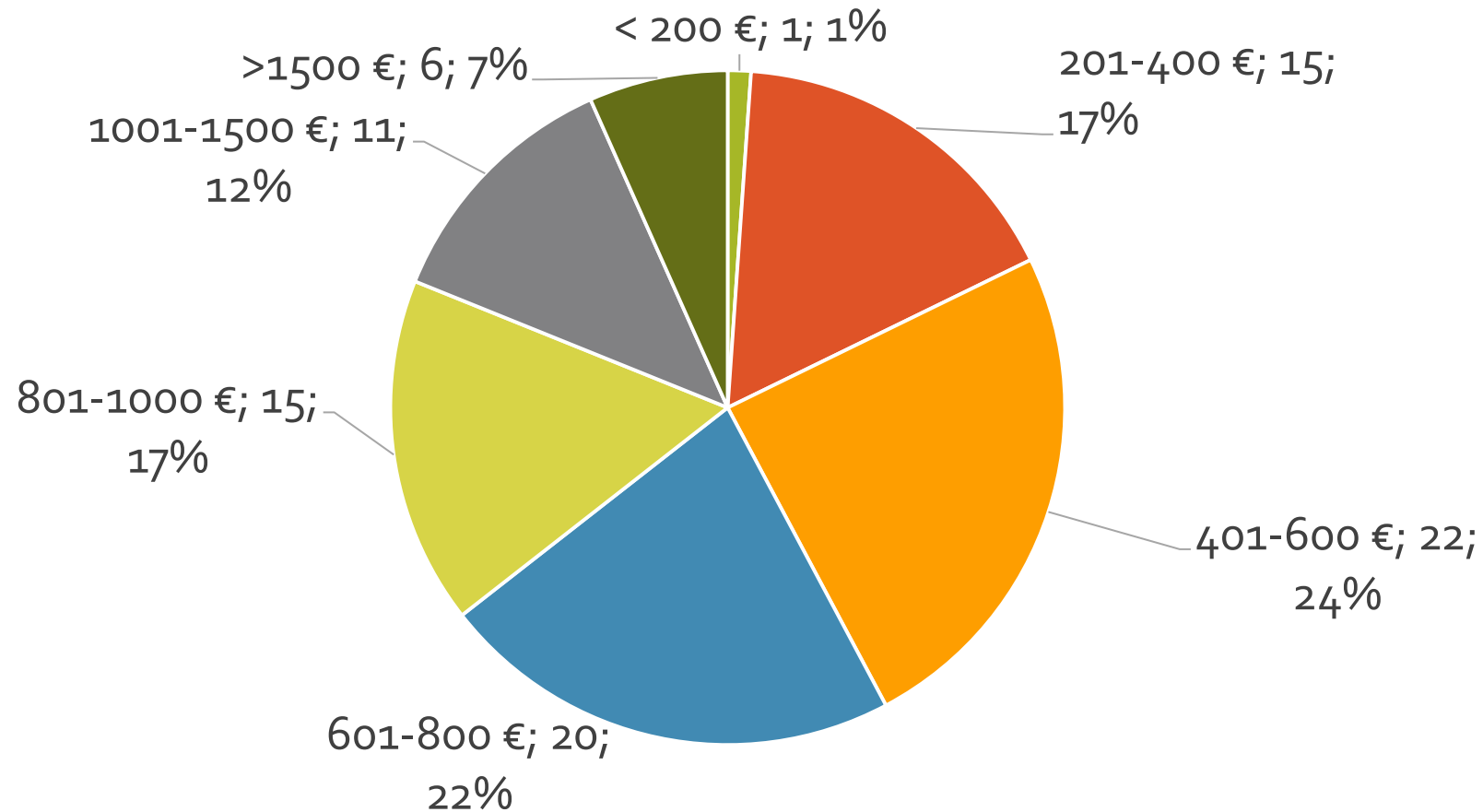


no tām 42 mājsaimniecības ar bērniem

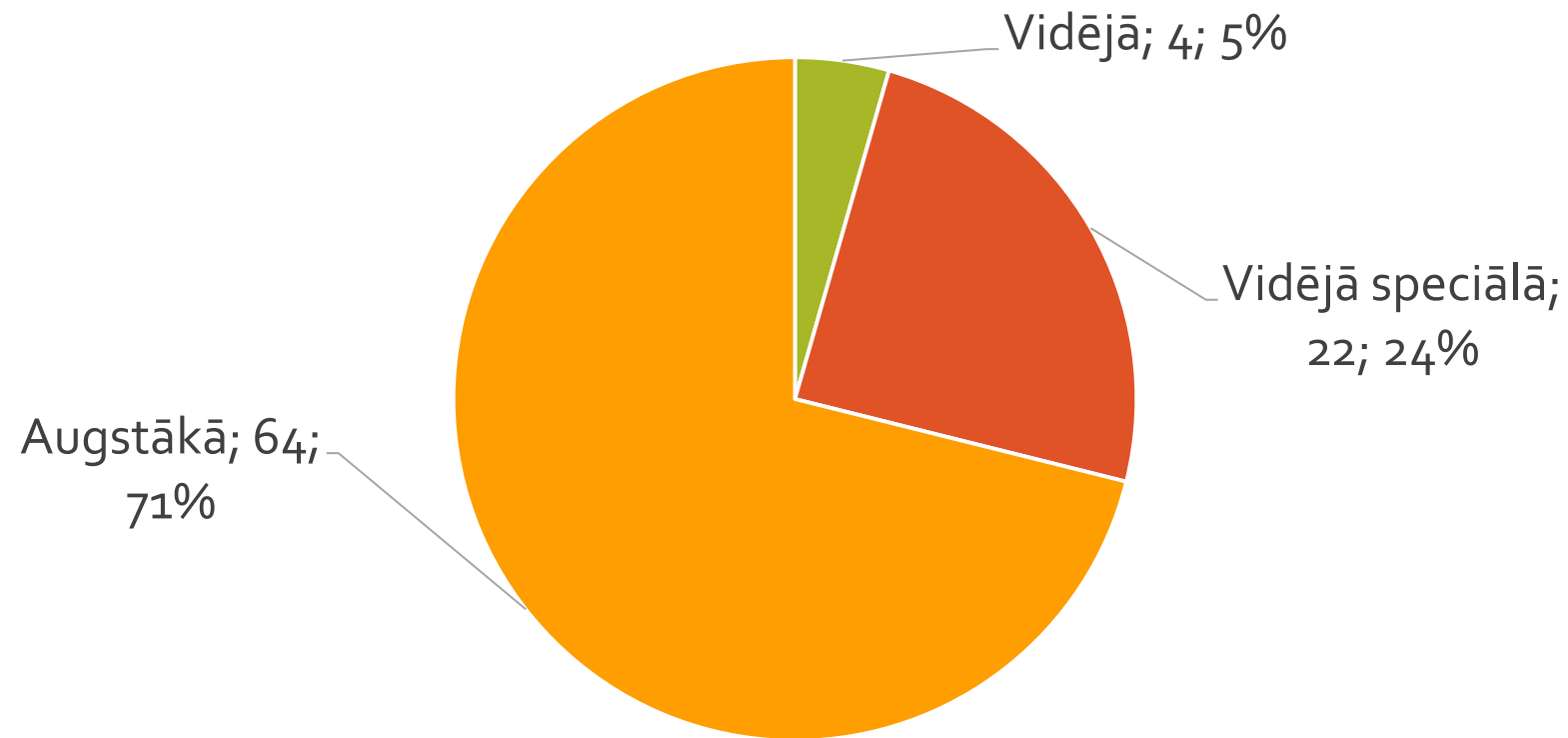


Bērnu skaits mājsaimniecībā

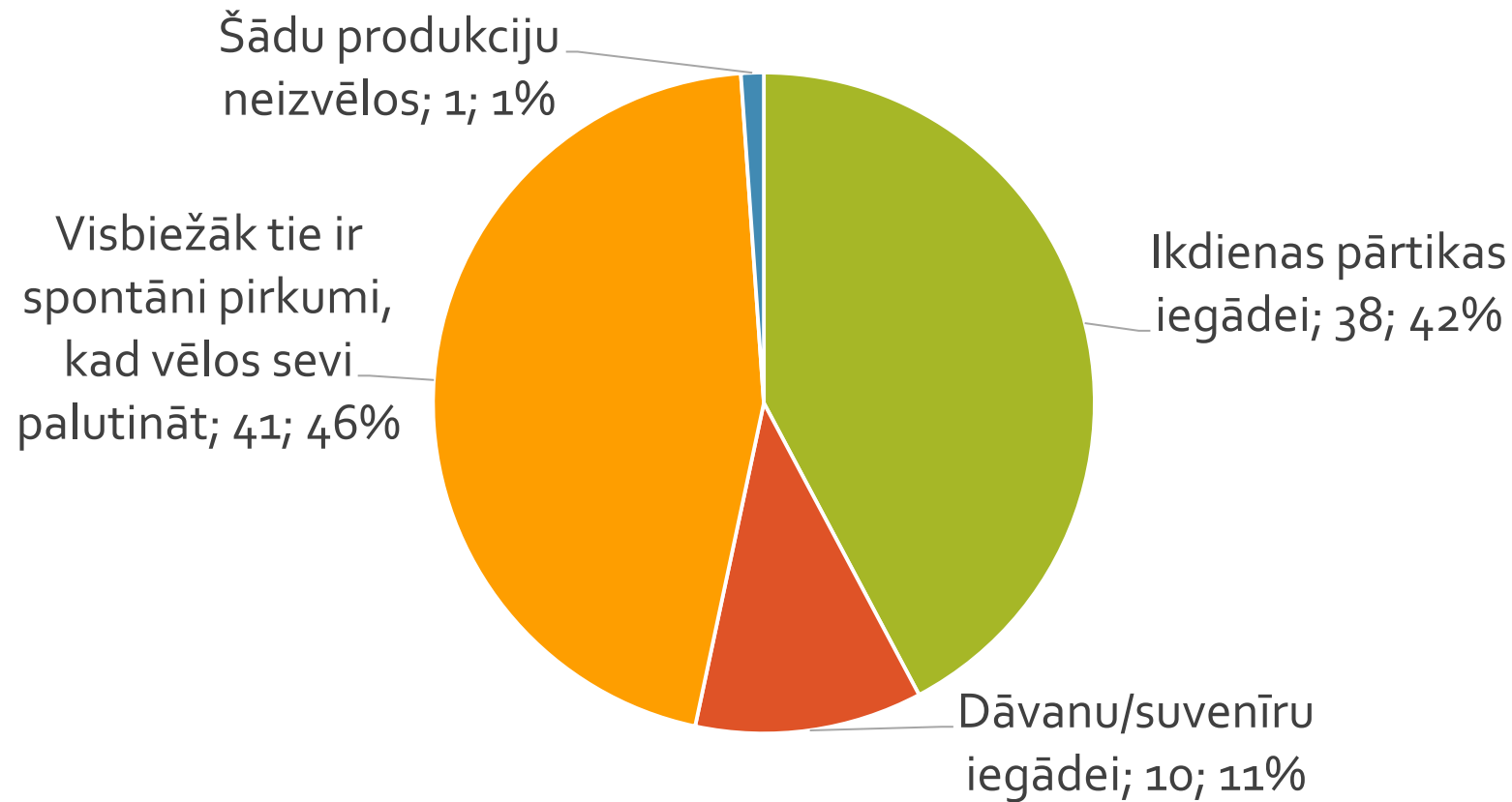
# Mājsaimniecības vidējie ienākumi mēnesī uz ģimenes locekli, pēc nodokļu nomaksas



# Aptaujāto izglītības līmenis

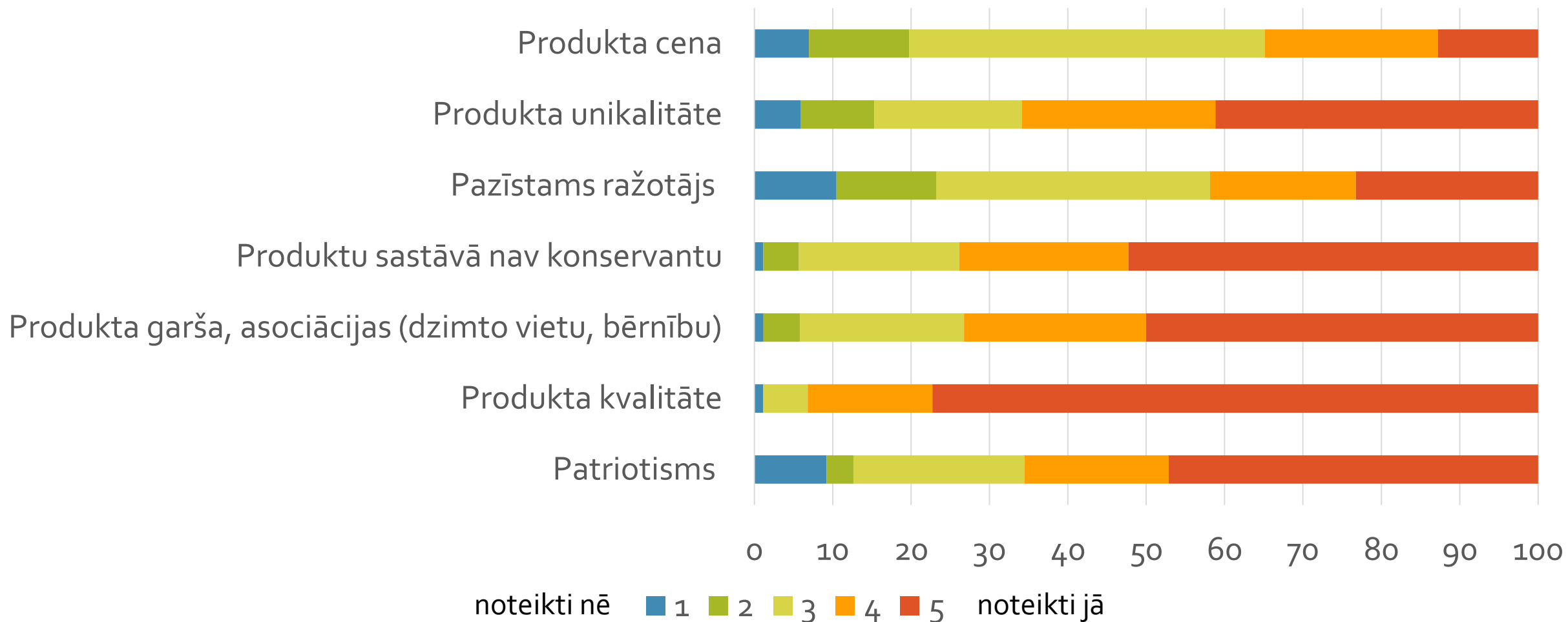


# Iemesli, kādēļ visbiežāk iegādājas vietējo mazo ražotāju un mājražotāju produkciju





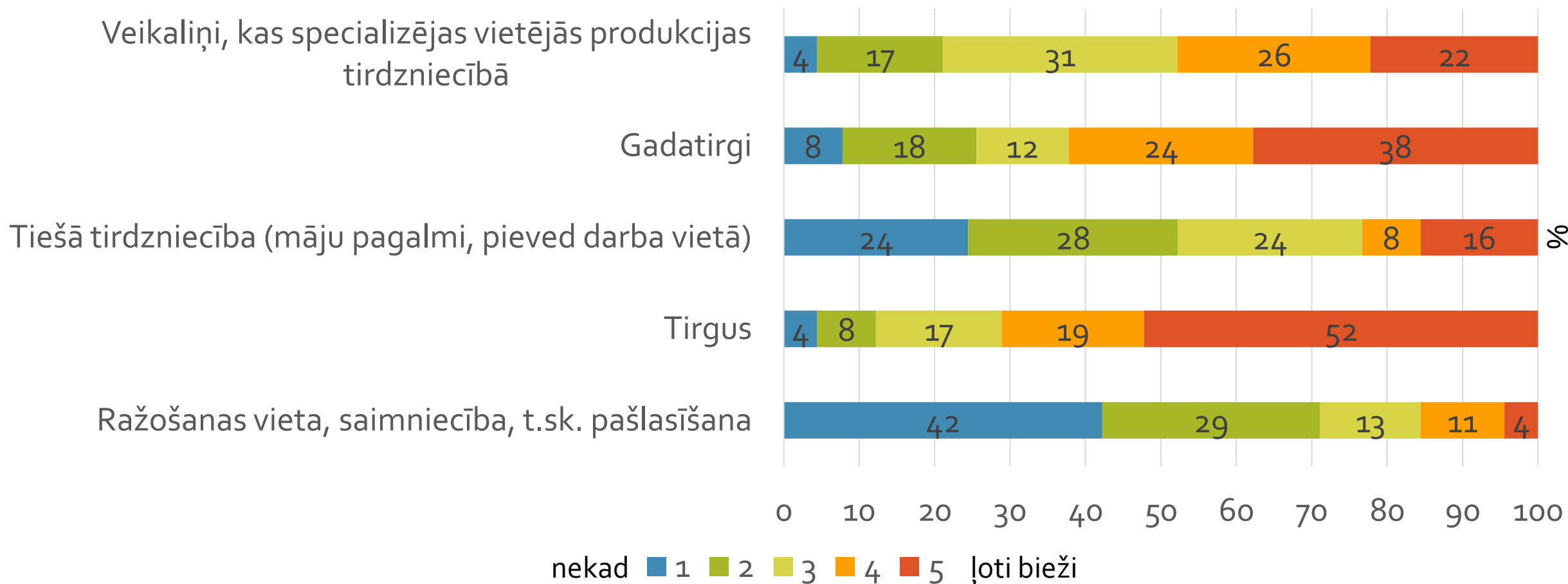
# Aptaujāto motīvi, kādēļ izvēlas mazo ražotāju un mājražotāju produkciju



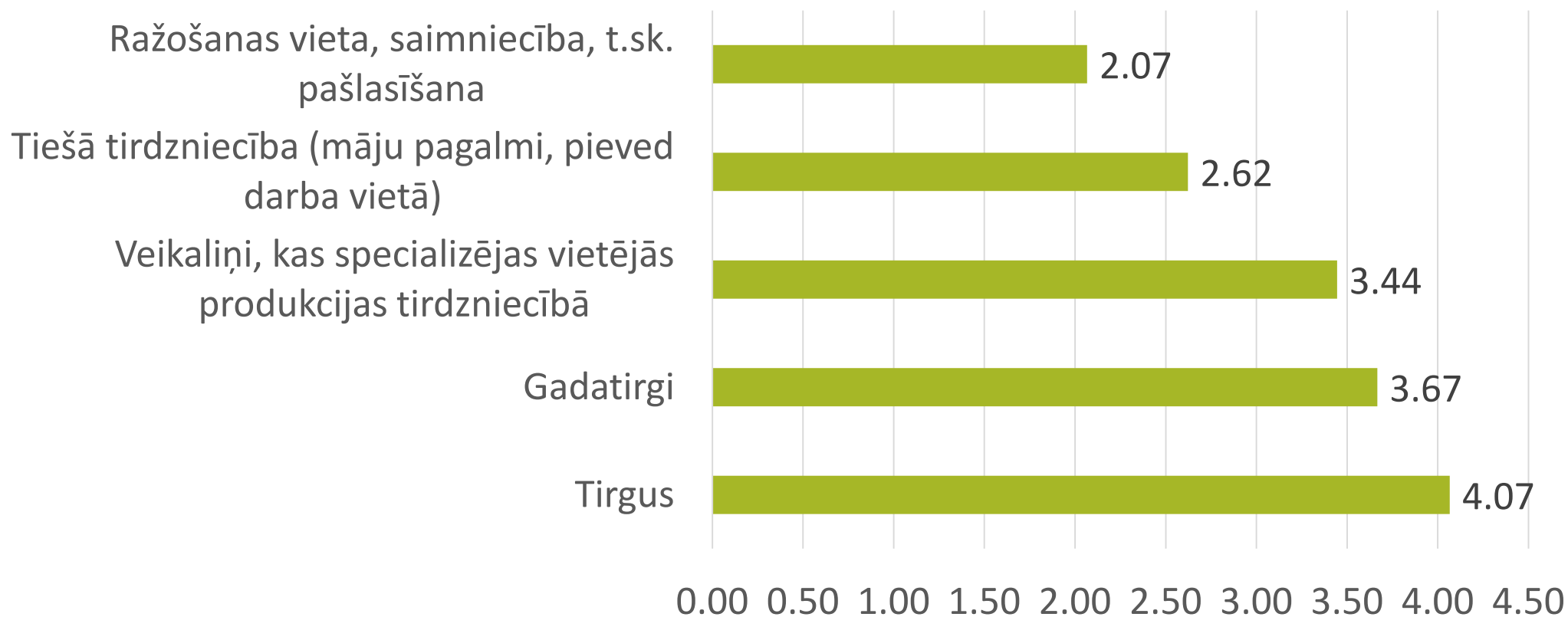
# Aptaujāto Rīgas klientu vērtējums – Kādēļ tie izvēlas mājražotāju produkciju (pēc vidējā svērtā metodes)



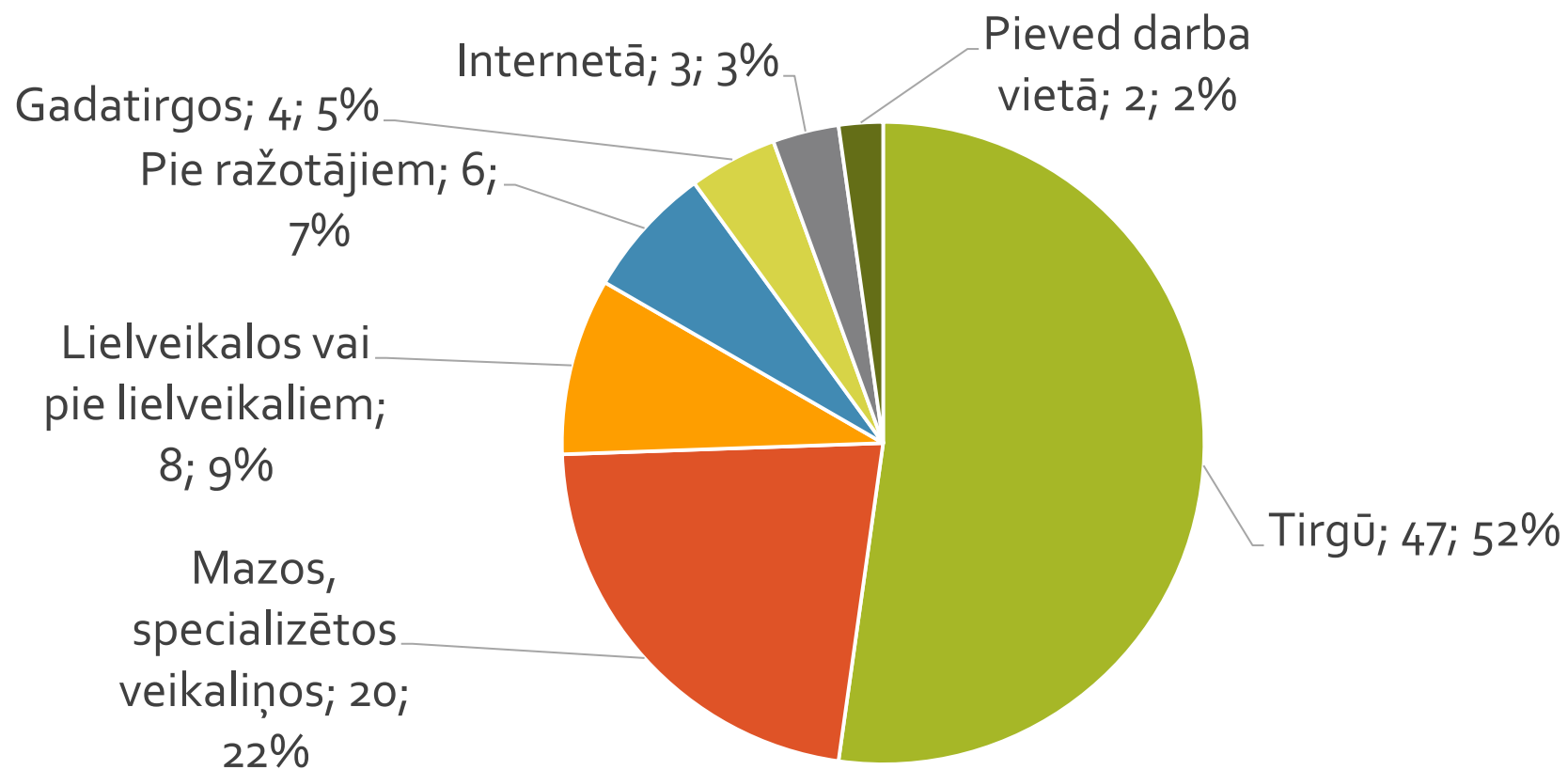
# Vietas, kur aptaujātie visbiežāk iegādājas vietējo mazo ražotāju un mājražotāju produkciju



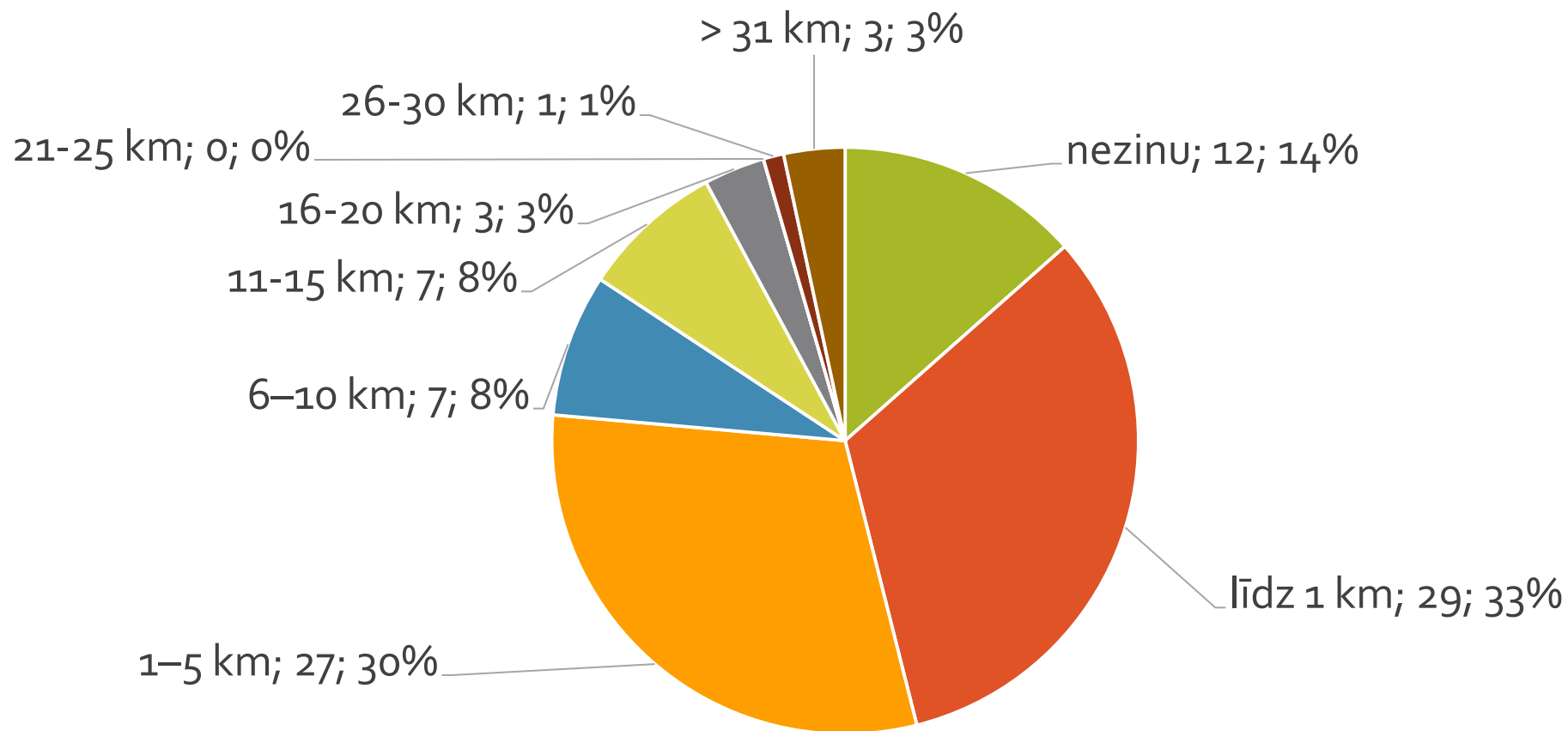
# Vietas, kur aptaujātie Rīgas klienti visbiežāk iegādājas vietējo mazo ražotāju un mājražotāju produkciju (pēc vidējā svērtā metodes)

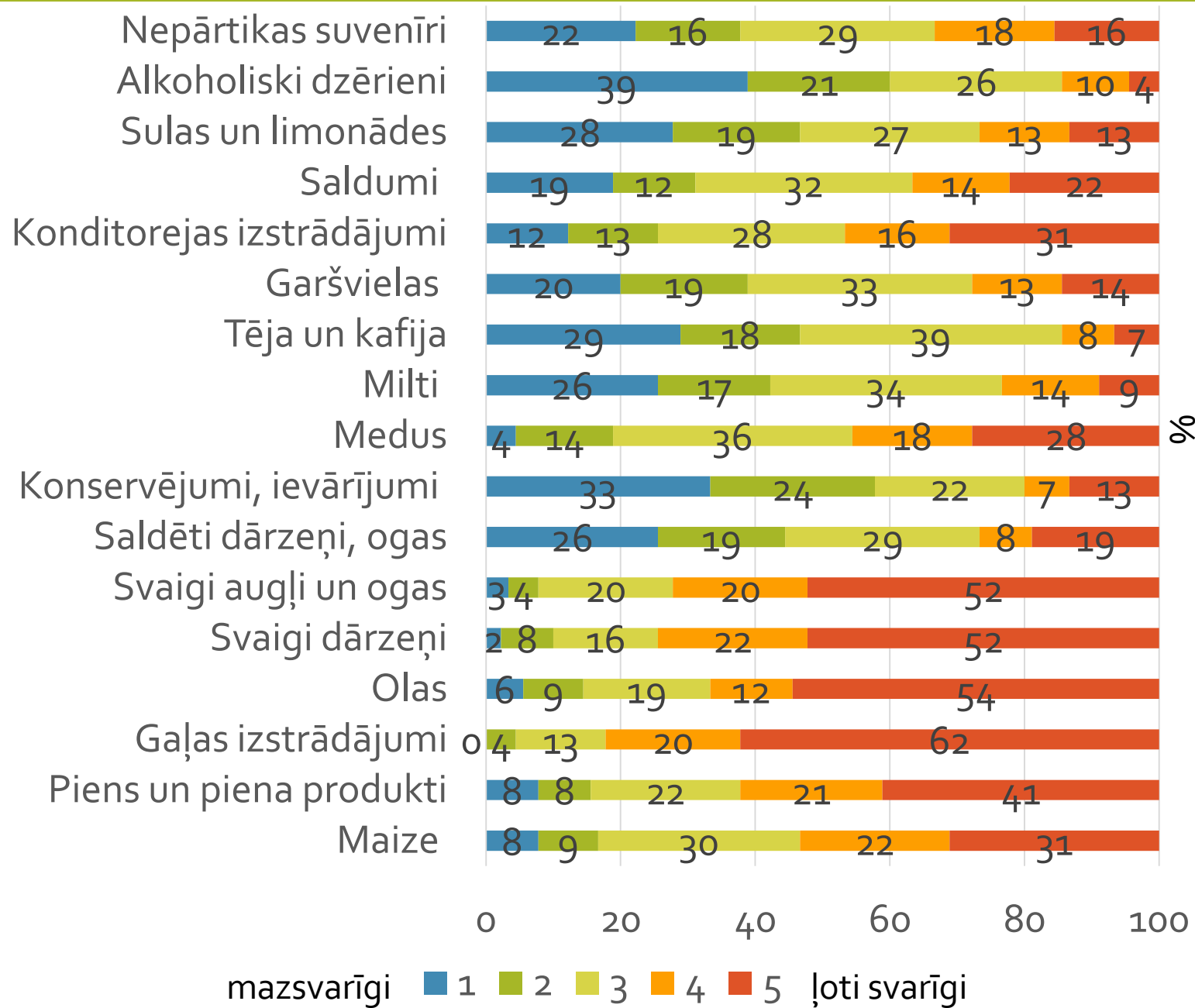


# Aptaujātajiem zināmā tuvākā vieta, kur var iegādāties vietējo mazo ražotāju un mājražotāju produkciju

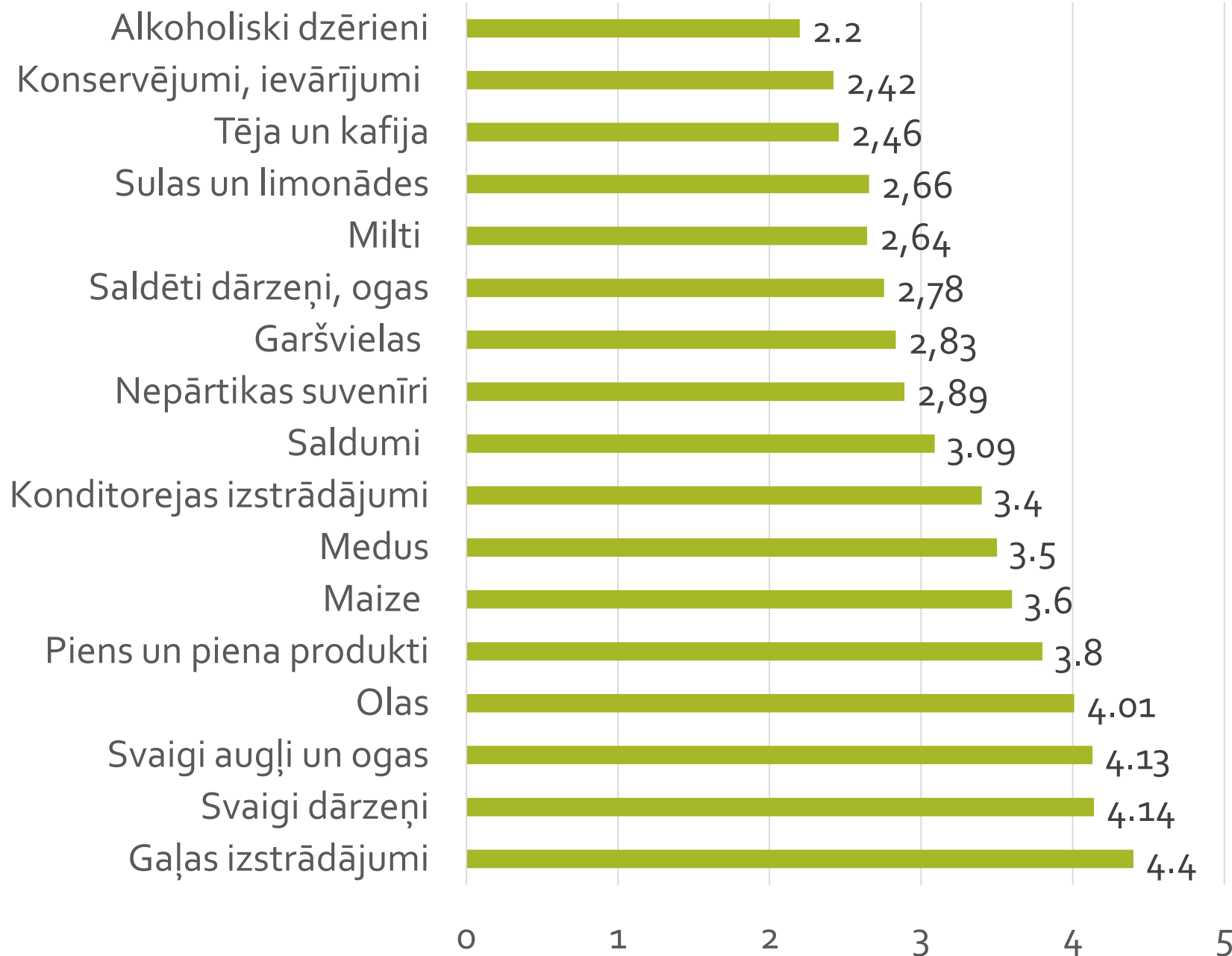


# Aptaujāto norādītais attālums līdz tuvākajai vietai, kur tiem iespējams iegādāties vietējo mazo ražotāju un mājražotāju produkciju





Aptaujāto  
vērtējums, cik  
svarīga šo  
produktu grupu  
iegādāšanās tieši  
no mazajiem  
ražotājiem un  
mājražotājiem



**Aptaujāto  
vērtējums, cik  
svarīga šo  
produktu grupu  
iegādāšanās tieši  
no mazajiem  
ražotājiem un  
mājražotājiem  
(pēc vidējā svērtā  
metodes)**



# Aptaujāto vērtējums aspektiem, kas tiem ir svarīgi, attiecībā uz mazo ražotāju un mājražotāju produkcijas iegādi

Man svarīgi, lai šos produktus būtu iespējams pasūtīt uz mājām

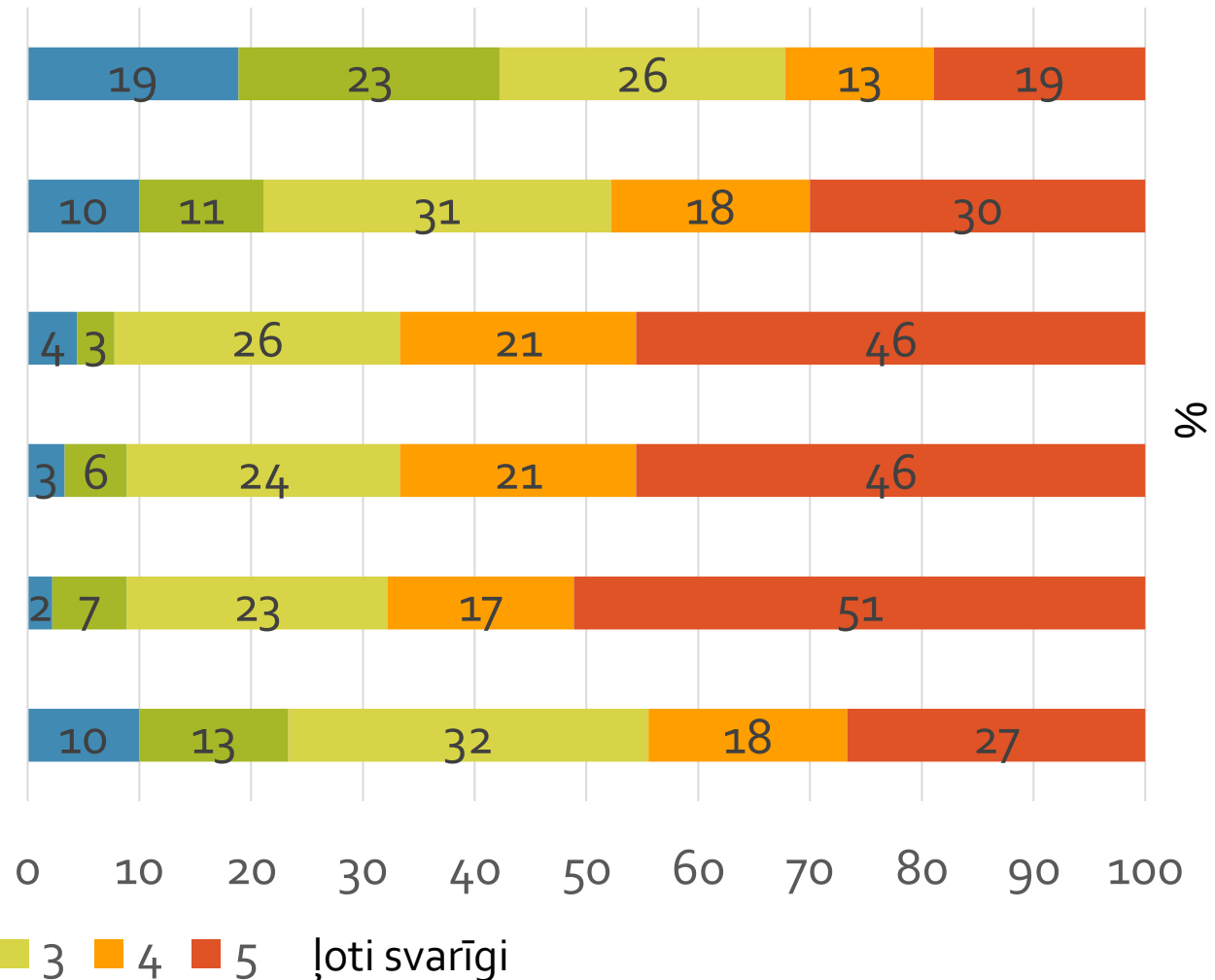
Man svarīgi, lai šos produktus vai vismaz informāciju par tiem varu atrast internetā

Man svarīgs ērts darba laiks

Man svarīgi, lai šie produkti būtu pieejami maksimāli tuvu manai dzīvesvietai

Man svarīgi, lai vienuviet būtu pieejams plašs produktu klāsts

Man svarīgs kontakts ar pašu ražotāju



# Kas aptaujātos rosinātu **biežāk iegādāties** mazo ražotāju un mājražotāju produkciju

Vieglāka produktu <b>pieejamība</b> / Pieejamība Rīgas veikalos, lielveikalos / Pieejamība arī darba dienās / Elastīgāks darba laiks tirgum	39
Pieejamāka <b>cena</b>	23
Pilns <b>sortiments</b> un tuvu	12
Labāka produkcijas <b>garša</b>	8
<b>Reklāma</b> un informācija par produktiem / Lieliska būtu mājaslapa, kas apvienotu mājražotāju produkciju / Uzrunājiet mani ar iepakojumu, stāstu! / Degustācijas	7
Labāka <b>kvalitāte</b>	4
<b>Krasa atšķirība</b> no lielražotāju produkcijas garšas un drošuma ziņā / Unikālitate	2
<b>Uzticamība</b>	1
Kaut kādi risinājumi, kas liktu padomāt, ko ēdīšu. Pilsētā dzīvojot nav laika ēst... ja būtu <b>ēdienreīžu komplekti</b> , tas būtu lieliski. Svarīgi, lai būtu pa ceļam, lai ir kaut kas interesants, kas labi garšo!	1
Iespēja preces iegādāties <b>bez vai ar ekoloģiskākiem iepakojumiem</b>	1

# POTENCIĀLO B2B KLIENTU APTAUJA HORECA SEGMENTĀ

---

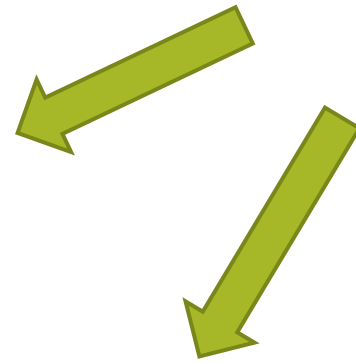
**11** strukturētas intervijas

2019. gada oktobris

# B2B

## Kuldīgas HORECA

- Produkti pārstrādei
- Mazi kompliment-suvenīri (piparkūkas ZSV, cepumiņš pie kafijas, konfektes uz spilvena utt.)
- Stendi ar vietējo produkciju



## Valsts iepirkums

- Skolas
- Bērnudārzi
- Slimnīca

## Rīgas lauku labumu

### internetveikali

- Svaigi.lv
- Pievedums.lv

## Līdzīgi LPKS un biedrības

- Brocēnos  
"Bodnīca"
- Skrundas  
"Klēte"

## Vietējie uzņēmumi/ Pašvaldība

- Kuldīgu  
reprezentējoši  
dāvanu grozi
- Dāvanas klientiem  
/ darbiniekiem
- Sklandrauši,  
vietējie augļi, ogas  
pieņemšanām

# Aptaujātie HORECA



Cafe Tilts



Bangert's



Goldingen Room



Kafejnīca "The Marmalade"



Kafejnīca "Rezidence kafe Venta"



Kafejnīca "Kursas zeme"



Pagrabiņš



Stender's



Staburadze



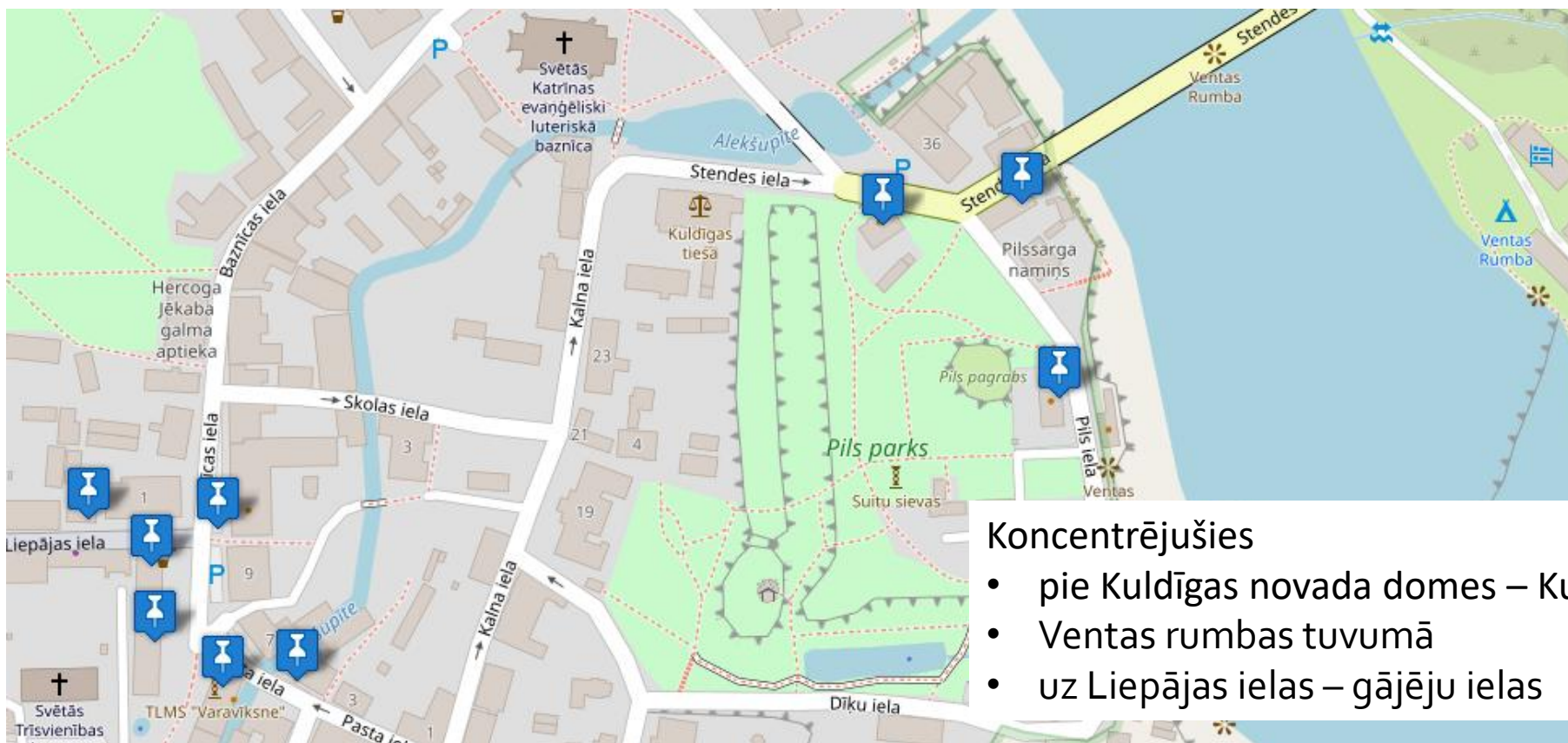
Jēkaba sēta



Restorāns „METROPOLE”



# Atrašanās



## Koncentrējušies

- pie Kuldīgas novada domes – Kuldīgas “sirdī”
- Ventas rumbas tuvumā
- uz Liepājas ielas – gājēju ielas

# Ko šobrīd iepērk HORECA





# Ko šobrīd iepērk HORECA





# Lai ieinteresētu HORECA

Ne tikai garšai ir nozīme 😊  
Forma, izmērs, krāsa, smarža...

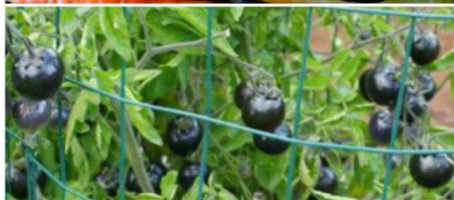


Foto no: <https://www.dzirkstele.lv/celojumi/tukuma-novads-zezinama-kirbju-pasaule-165019>;

<https://www.santa.lv/raksts/ievasreceptes/receptes/maltisu-veidi/uzkodas/valriekstu-maize-ar-kirbi-un-bietem-10767/>;

<http://praktiski.la.lv/melni-tomati-sarkani-gurki-bruni-pipari-10-selekcijas-brinumi-tavam-saknu-darzam>; <https://www.valmieraszinas.lv/recepte-vasarigais-darzenu-gruboto/>



# Vietējs Kuldīgas HORECA izpratnē

**faktiski Kuldīgas novada robežās, bet  
atvērti visai Latvijai**



# Produktu sagāde

Paši ražotāji ved klāt.

**Šefpavārs Ingmars Ladigs prot pagatavot omāru un pasniegt austeres, bet viņa kaislība ir produkti, kas galdā celti tieši no vagas!**



# Motivācija, izvēloties vietējos ražotājus

- Ļoti atvērti sadarbībai.
- Paši meklē interesantus mājražotāju produktus.
- Ja redz kaut kur vai dzird reklāmu un ja produkts ir interesants, tad paši meklē produktu.
- Atzīst produktu **KVALITĀTI**.
- Restorāns “Rezidence Kafe Venta”: Labprāt sadarbotos ar Kuldīgas labumiem tirdzniecības vietas izveidē (vai kā citādi) savā kafejnīcā.
- Bet, tiem, kuriem nav nekādas motivācijas, iemesls ir viens: cenas mazo ražotāju un mājražotāju produktiem ir augstākas, kā Sanitex piedāvā, tie nespēj nodrošināt nepieciešamo apjomu, reizēm kvalitāti, ne visiem ir priekšstats par darba kultūru.

# Līdzšinējā pieredze sadarbībā ar vietējiem ražotājiem

Kopumā ļoti laba.  
Labprāt sadarbotos vairāk.

# Izejvielu/ produktu izcelsmes, kvalitātes izcelšana ēdienkartē

Neviens to sistemātiski nedara.

Ir bijuši mēģinājumi Restorānu nedēļā, kad atklājuši, ka tas ir **papildus bonuss**.

# Interese par elektronisku vietējo ražotāju produktu katalogu/sarakstu ar cenām

Jā, ļoti labprāt.

Bet tam ir jābūt nemitīgi **aktualizētam**:

- piedāvājuma kategorijas

- cenas



# Interese iekļaut restorāna ēdienkartē kāda atzīta šefpavāra izstrādātu ēdienu, kas veltīts Kuldīgai

«Hercoga bura» un «Šarlotes skūpsts» ir Jelgavas īpašie ēdieni, kas tā baudītājiem atgādinās par kādreiz varenās Kurzemes hercogistes galvaspilsētas vēsturi. Receptes radījušas Amatu vidusskolas pavāru specialitātes skolotājas Aina Tāluma un Ligita Ziemele kopā ar saviem audzēkņiem



Taujāti vai Kuldīgas HORECA būtu ieinteresēti uz ko līdzīgu, atbilde bija vienbalsīgs **JĀ**

**Svarīgi, lai receptēs daudz vietējo ražotāju produktu!!!**



# VALSTS IEPIRKUMS

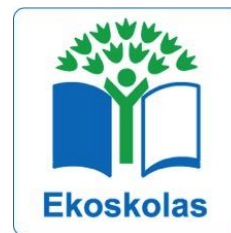
Kuldīgas novada izglītības iestādes apmeklē **3658** bērni

t.sk. Kuldīgā **2872** bērni, kuri apmeklē:

**3** bērnu dārzus

**5** skolas, t.sk. **1** privāta skola ar pirmsskolas klasi

**4** skolas un **1** bērnu dārzs novadā iesaistītas



programmā

Viduskurzemes pamatskolai ir **savs dārzs**

PIKC Kuldīgas Tehnoloģiju un tūrisma tehnikums (**523 audzēkņu**)

– īpašs stāsts

Slimnīca – atvērti plašākai sadarbībai ar vietējiem ražotājiem, bet ierobežo valsts noteiktā maksa par viena pacienta maltīti.



# Vietēji uzņēmumi

Proaktīvākai uzņēmumu uzrunāšanai, iespēja netiešā veidā izmantot Kuldīgas Attīstības Aģentūras izveidoto uzņēmumu un zemnieku saimniecību e-pastu datu bāzi:

- 149 uzņēmumi;
- 61 zemnieku saimniecība.

# Rīgas lauku labumu internetveikali

## Svaigi.lv

- 140 piegādātāji no visas Latvijas
- Atvērti piedāvājumam visās pozīcijās, sevišķi, ja produkts ir unikāls, svaigs – zaļumi, mikrozaļumi, dārzeņi, sevišķi nesezonā, netradicionālas šķirnes. Lielāka interese par ikdienas patēriņa pārtikas produktiem.
- Piegādes – pirmdienas, ceturtdiena, piektdiena (ja nav ātras realizācijas produkts, var piegādāt retāk)

# Sadarbība ar tuvākajiem līdzīgiem

**Brocēnos veikaliņš "Bodnīca"** - pārsvarā amatnieku izstrādājumi (ne tikai vietējie, arī no Kuldīgas, Aizputes, Jelgavas, Skrundas novada u.c.).

Pašiem trūkst: Vīns, dārzeņi, svaigpiens. 1x mēnesī piektdienās tiek organizēts pārtikas tirgus un tur ne-biedri nodrošina ar dārzeņiem, gaļām u.c., arī no citiem novadiem.

**Skrundā veikaliņš "Klēte"** - pārsvarā amatnieku izstrādājumi. Ir dažādi konservējumi, sukādes, sīrupi. Trūkst gaļa, piens, dārzeņi, konditorejas izstrādājumi (šie Skrundas novadā ir, bet viņi paši tirgo vietējā tirgū, tiešajā tirdzniecībā u.tml.).

Vietējais tirgus ir otrdienās, ceturtdienās, sestdienās un šajās dienās plašs piedāvājums tiek nodrošināts (individuāli).

Klēte darbojas šobrīd (nesezonā) tikai piektdienās un sestdienās.

# DARBĪBAS PLĀNS

---

# LPKS Kuldīgas labumi SVID (stiprās puses )

- Ir **savs veikaliņš** labā vietā
- 65% biedru tas ir **ģimenes business**
- Gandrīz puse biedru ar augstāko izglītību
- **Plašs produktu sortiments** pa grupām
- Par 11 ražotājiem izveidoti personiski video rullīši – kā top produkts
- **Kuldīga ir populārs tūrisma galamērķis** Latvijā un te viesojas liels skaits vietējo un ārvalstu tūristu
- “Kuldīgas labumi” veikaliņš ir iekļauts [latvia.travel.lv](http://latvia.travel.lv) izveidotajā Kuldīgas tūristu ceļvedī, sadaļā “vērts apciemot!”
- **Pretimnākoša vietējā pašvaldība**
- LPKS ir pieredze projektu realizēšanā

# LPKS Kuldīgas labumi SVID (vājās puses )

- Vāja komunikācija un informācijas aprīte starp KS vadību un biedriem
- KS nav savas noliktavas un transporta
- ¾ biedru caur LPKS realizē tikai līdz 20% produkcijas
- Esošais veikaliņš ir šaurs, bez iespējas paplašināties
- Veikaliņā šaurs sortiments pamatproduktu grupās (piena produkti, gaļa, maize)
- Saziņai ar patērētāju tiek izmantots tikai viens pastāvīgs komunikāciju kanāls – FaceBook
- LPKS ir novārtā pamesta mājaslapa, kas tās apmeklētāju varētu mulsināt
- Netiek sistemātiski uzkrāta informācija par klientiem, to paradumiem
- Nav izveidota klientu datu bāze
- Maz aktīvu biedru ar iniciatīvu

# LPKS Kuldīgas labumi SVID (iespējas)

- 58% biedru ražošanas apjomi pēdējos noslēgtajos 3 gados ir palielinājušies un 50% biedru tos plāno vēl palielināt; esošie biedri caur LPKS realizē nelielu apjomu savas produkcijas (~20%), kā arī šogad uzņemti 9 jauni biedri – **pastāv reālas iespējas palielināt pārdošanas apjomus**
- Iekšējo procesu un komunikācijas pilnveidošana
- Noliktavas izveidošana un risinājuma meklēšana kopīgas transportēšanas organizēšanai
- Jaunu biedru piesaistīšana, sevišķi produktu grupās, kurās ir deficīts, vai kuras nodrošina ne-biedri
- Sistemātiska klientu segmentācija, lai varētu realizēt klientorientētu pieeju komunikācijā ar patērētāju
- Aizvien jaunu klientu piesaistīšana Kuldīgā, t.sk. jaunu sadarbības iespēju meklēšana B2B segmentā, aktīvāka tūristu piesaistīšana
- B2B klientu datu bāzes veidošana, lai varētu nodrošināt regulāru komunikāciju
- Tūrisma maršrutu veidošana pa biedru saimniecībām, LPKS biedru produktu stendu izvietošana tajās
- Jaunas tirdzniecības vietas izveide



# LPKS Kuldīgas labumi SVID (draudi)

- Trešdaļa biedru vecumā virs 60

# Līdzsvaroto mērķu karte

- Būt par **stabilu un uzticamu pārtikas iegādes vietu**, zīmolu saviem pircējiem, veidot klient orientētu attieksmi;
- Izglītot pircējus par **vietējās produkcijas** nozīmi kopienā un atšķirībām ar lielveikalos nopērkamo produkciju, veicināt sabiedrības līdzdalību citu izglītošanā;
- **Veidot pircēju** cienpilnu un atbildīgu **attieksmi** pret mazajiem ražotājiem un mājražotājiem, un pārtiku kopumā.

## KLIENTS

- **Palielināt ilgtermiņa apgrozījumu un peļņu**, tādējādi nodrošinot esošajiem biedriem iespēju lielāku vai visu produkcijas apjomu realizēt caur LPKS.

## FINANSES

- **Pilnveidot iekšējos procesus**
- Attīstīt vidi, kas **paaugstina biedru lojalitāti** un veicina pašmotivāciju;
- Sistemātiski **uzkrāt informāciju par klientu**, ar mērķi veidot efektīvākas mārketinga aktivitātes.

## PORCESI

## ATTĪSTĪBA

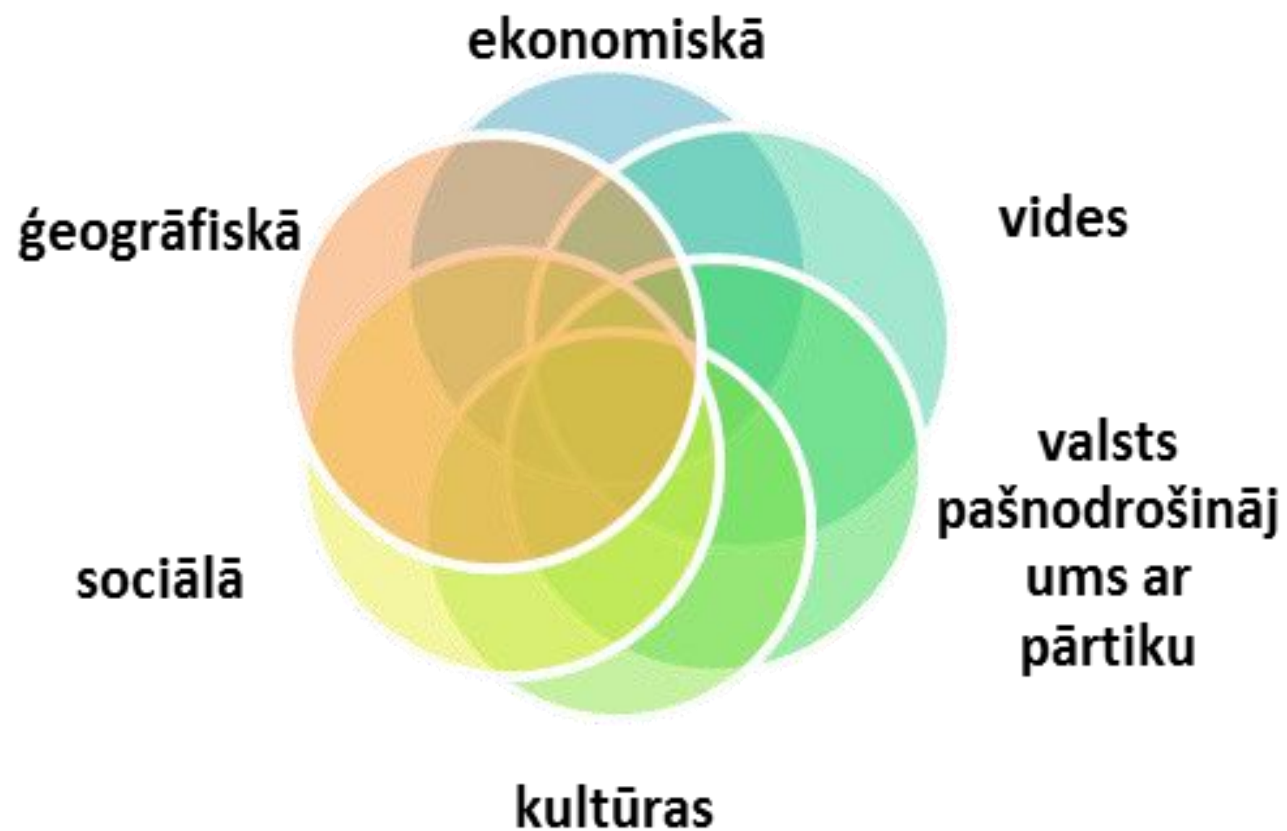
- Palielināt LPKS **aktīvo biedru skaitu**, sevišķi pozīcijās, kurās ir produkcijas deficīts vai to nodrošina citi sadarbības partneri.
- Veicināt un attīstīt **augstas pievienotās vērtības** (t.sk. bioloģiski sertificētu) produktu ražošanu kooperatīva biedru uzņēmumos.
- **Jaunu realizācijas iespēju meklēšana** B2C un B2B segmentos.

● Ekonomiskie mērķi

● Sociālie mērķi

● Vides mērķi

# Vietējās (reģionālās) pārtikas dimensijas



# Iekšējo PROCESU pilnveidošana

Jāsāk ar biedru izvērtēšanu – kuri biedri ir gatavi attīstīt LPKS, gatavi iesaistīties un darīt.

No – Ko kooperatīvs man piedāvās?



Uz – Es pats esmu kooperatīvs!



Tālāk var domāt par jaunu, aktīvu biedru uzņemšanu, sevišķi produktu kategorijās, kuru nav, kuras nodrošina ne-biedri vai kurās veidojas deficīts.



Ir jāmeklē risinājumi efektīvākai biedru savstarpējās komunikācijas nodrošināšanai, ātrākai informācijas aprītei.



Ieteicams veikt mērķtiecīgāku ražošanas saskaņošanu/plānošanu. Piesaistot ekspertu (piemēram Edīti Strazdiņu, KS "Mūsmāju dārzeni"), izstrādāt plānu dārzeņu ražai – izvēloties, kuras pozīcijas un konkrētās šķirnes kurš audzēs. Tad kopīgi arī var organizēt sēklu un citu nepieciešamo resursu iepirkšanu.



Pārskatīt katra biedra iepērkamās pozīcijas un izvērtēt, kurās pozīcijās var organizēt kopīgu iepirkumu.



Izveidot grafiku kādos apjomos un kādas pozīcijas katrs biedrs gatavs nodrošināt pa mēnešiem. Šāda informācija būs vērtīgs instruments noieta plānošanā.



Jaunu, inovatīvu produktu meklēšana, radīšana, kas piemēroti tirgošanai svētkos, festivālos, tirdziņos. Produktu radīšana cilvēkiem ar pārtikas nepanesamību (piens, kviešu milti, olas), veselīga dzīvesveida piekritējiem, bez vai ar samazinātu pievienoto cukura, sāls apjomu.

Maltīšu sagataves, komplekti. Uzkodu plates. ZSV paciņas bērnu dārziem.

Var meklēt arī risinājumus, kur viena produkta radīšanā iesaistīti vairāki LPKS «Kuldīgas labumi» biedri.

No – Kas ir tas, ko  
**ES GRIBU** ražot



Uz – Kas ir tas, ko  
**PIRCĒJS GRIB** nopirkt



B2B datu bāzes veidošana pa kategorijām:

- HoReCa
- Uzņēmumi un pašvaldība, kuriem piedāvāt dāvanu komplektus, uz kodu plates pieņemšanās
- Skolas, bērnudārzi, slimnīca (gan valsts iepirkums, gan ZSV dāvanu paciņas)



Ideju ģenerēšana dažādiem inovatīviem, pārsteidzošiem, asprātīgiem dāvanu komplektiem. Proaktīva un Savlaicīga dāvanu komplektu piedāvāšana B2B klientiem



Startēšana valsts iepirkumā.

# Klienti / pircēji

## B2C

- **23 383** Kuldīgas novada iedzīvotāji, t.sk. **10 863** kuldīdznieki
- **693 914** vietējie un ārvalstu (lielākā plūsma vācieši un lietuvieši) tūristi gadā

= **728160** pircēji

## B2B

- Kuldīgas **HORECA** (vismaz **14**)
- **Valsts iepirkums** (**12** skolas un Bērnudārzi = **3658** bērni, tehnikums = **523** audzēkņu, slimnīca,)
- **Vietējie uzņēmumi/ Pašvaldība**
- **Līdzīgi LPKS un biedrības** (vismaz **2**)
- Rīgas lauku labumu **internetveikali**

# Produkcijas noieta paplašināšanas iespējamie varianti

## B2C

- Piesaistīt vairāk kuldīdzniekus, palielināt to klientu proporciju, kas veikalā pērk ikdienas pārtiku.
- Kuldīga ieņem 3.vietu [www.latvia.travel/lv](http://www.latvia.travel/lv) ieteiktajos TOP 10 brīvdienu galamērķos, jāmeklē iespējas, kā vairāk piesaistīt tieši tūristus (vieta, pasākumi, produkti).
- Meklēt jaunus, inovatīvus produktus, kurus tirgot svētkos, festivālos, tirdziņos.
- Izzinošs tūrisma maršruts un LPKS stendi biedru un sadarbības partneru tūrisma mītnēs, un HORECA.
- Ekskursiju, degustāciju sniedzošie biedri var izmantot degustācijās citu biedru produkciju (piemēram, atrast labākās uzkodas pie vīna)
- Mobilas tirdzniecības/ produktu piegādes vienības izveide.
- Jauna veikaliņa/ tirdzniecības vietas izveide (Kuldīga, Rīga).

## B2B

- Sadarbība ar vietējiem HORECA - apkopota informācija par biedru sezonālu produkcijas sortimentu un cenām (E-katalogs), ko piedāvāt B2B partneriem.
- Plānveidīgāka un mērķtiecīgāka dāvanu komplektu piedāvāšana B2B klientiem.
- Savu kapacitāšu apzināšana startēšanai valsts iepirkumā (izglītības iestādes, slimnīca).



# SARUNA AR PIRCĒJU

## mārketinga aktivitātes

- PATEIKŠANĀS PICĒJAM, ka gatavs maksāt vairāk, izvēlas vietējo Paldies, ka esi mūsu SuperVaronis, Tu nodrošini, ka Kuldīgas novadā
  - ... saglabājas lauku sētas
  - .... cilvēkiem ir darbs
  - ... saglabājas vietējās tradicionālās receptes
  - ... bērni dzīvo savās lauku sētās un, iespējams, turpinās vecāku iesākto
  - ... ha tiek apstrādāti videi draudzīgām metodēm
  - atklāt vienu klasiska mazā lauksaimnieka vai mājražotāja darba diena
  - informēt par dažādiem procesiem saimniecībās – kurš sācis sējas darbus, kuram nogatavojies pirmais ābols
- ATKLĀTUMS, katras izejvielas izcelsme populārākajiem produktiem
  - piemēram – sklandrausis, piparkūka ar visām sastāvdaļās un precīzu katras izcelsmi
  - Kā veidojas cena – cik stundas tiek patērētas ražojot produktu ar rokām, kas ir tās pievienotā vērtība



# VĒL

## mārketinga aktivitātes

- Gatavas IDEJAS DĀVANĀM, sevišķi populārākajos svētkos, populārāko vārdu vārda dienās
- Gatavas IDEJAS MALTĪTĒM, receptes
- KOMPLEKTI par labākām cenām (kafija un garda maizīte)
- MEISTARKLASES, izmantojot vietējo ražotāju produkciju
- SABIEDRĪBAS IESAISTĪŠANA – zibakcijas, konkursi jauniešiem, vietējiem iedzīvotājiem, kas iesaista, liek aizdomāties, aizrauj
  - paradumu noskaidrošana
  - tradicionālo recepšu vākšana
  - asociāciju noskaidrošana

# Kur nu bez influenceriem

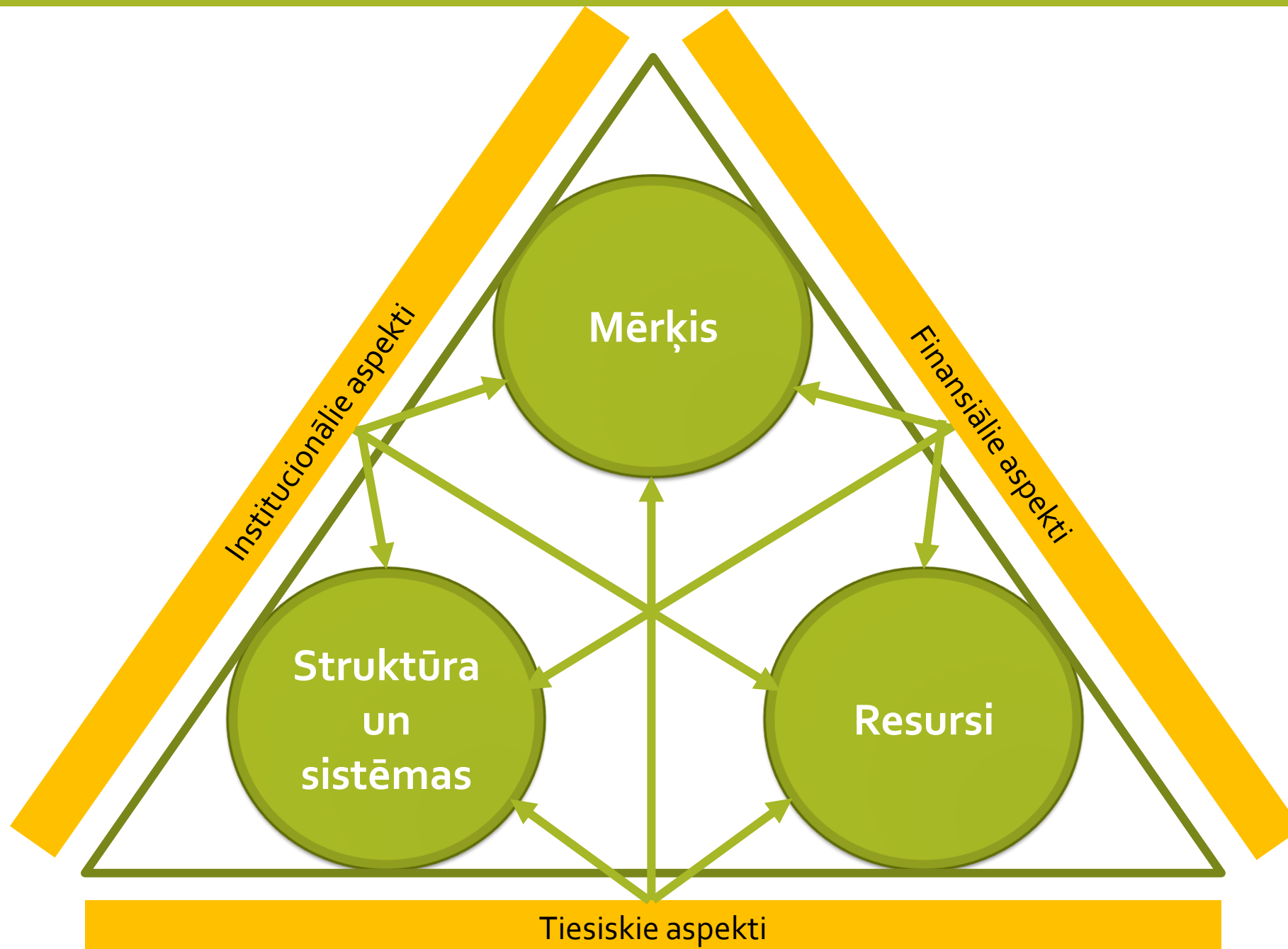
NO KULDĪGAS NĀK ENERĢIJA, SPĒKS UN PRĀTS – vietēju atpazīstamu iedzīvotāju iesaistīšana vietējās pārtikas filozofijas skaidrošanā, tās atšķirību uzsvēršanā, pārtikas ietekmes uz veselību skaidrošanā, produkcijas reklamēšanā

Politīki	Sportisti	Mākslinieki
Ivars Eglītis (bijušais Veselības ministrs, ilggadējs Kuldīgas slimnīcas vadītājs) Dana Reizniece-Ozola Edgars Zalāns Aldis Gobzems Māris Grīnblats	Linda Krūmiņa (šahiste) Roberts Ozols (futbolists) Toms un Jānis Šmēdiņi (volejbolisti) Romāns Vainšteins (riteņbraucējs) Jānis Miņins (bobslejists)	Evija Vēbere (mūziķe) Artis Dvarjonas (mūziķis) Guntis Veits (mūziķis) Andra Manfelde (rakstniece)

# B2B

ŠAI SADARBĪBAI JĀBŪT FILOZOFISKI DZIĻĀKAI, PAMATOTAI VĒLMĒ STIPRINĀT VIETĒJO EKONOMIKU, ATBALSTĪT SAVĒJOS, VEIDOT SPĒCĪGU NOVADU

- Atgriešanās pie saknēm – īstuma (nevis kaut kāds , atradu, kur nopirkt lētāk)
- Tā ir «domāšana plašāk», piemēram, vietējs produkts restorānā var maksāt dārgāk, bet to var uztvert arī kā **mārketinga rīku klientu piesaistīšanā!**
- Tā ir **stāsta veidošana**, kur **jāiesaistās visi** (HORECA lepojas, ka pārzina katra produkta izcelsmi, kā tas ir radīts, zina teikt, kur šos produktus var nopirkt, vai tos pat var nopirkt pie viņiem / zemnieks iesaka – kur viņa produktu var garšīgi pagatavotu apēst 😊)



Mērķis

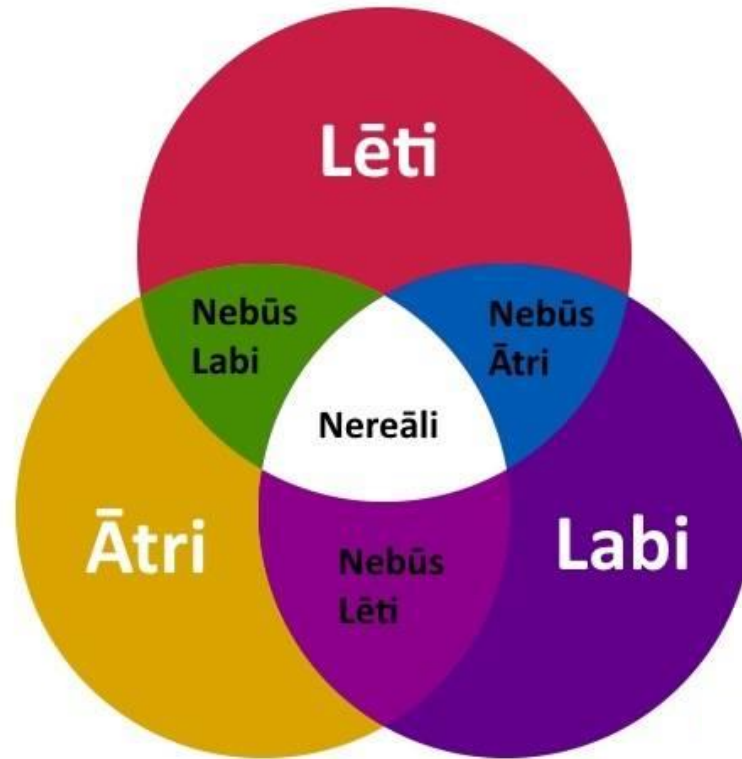
Institucionālie aspekti

Finansiālie aspekti

Struktūra  
un  
sistēmas

Resursi

Tiesiskie aspekti



**Bet varbūt tomēr?**

# Ja ir vēlme un varēšana iet ārpus Kuldīgas Tirgus būtu vieta, kur izmēģināt, pirms investēt ...

Tirgus publika:

- Zemo cenu mednieki (pensionāri, mazturīgie)
  - Māmiņas ar bērniem (un ratiņiem), jaunās ģimenes
  - Ļoti, ļoti dārgais gals – restorānu šefpavāri un ļoti turīgas ģimenes
  - Citi, kam tirgus patīk
- 
- Vecumi visi 18-sirmam
- 
- RCT - tūristi

	Rīgas Centrāltirgus (149 km, 1:52 h)	Imantas tirgus (146 km, 1:49 h)
Darba laiks	DD 7:30-18:00, sv 7:30-17:00	8:00-20:00 16:00-19:00 aktīvākās stundas
Apmeklētāju skaits	Aptuveni 80 000 dienā uzrādīts www Bet varētu būt 50 000	Ikdienā līdz 2000 Sestdienās, svētdienās – 3500-4000
Iespējas	Miksēts stends 20 m <sup>2</sup> = 900 Eur / mēn (nbv) Aprīkotas salas: Gaļas vitrīna 1.8 m = 900 Eur / mēn Vieta dārzeņu salā 2.4 m = 400-450 Eur / mēn  Aukstuma noliktava 8-9 Eur m <sup>2</sup> / mēn Sausā noliktava 6 Eur m <sup>2</sup> / mēn	Aprīkotas salas: Gaļas vitrīna 2.5 m = 25 Eur / dienā, ja vienošanās uz 1/2 gadu – 13-14 Eur / dienā (750 Eur / mēn) + par aukstumu Dārzeņu sala (šobrīd nav brīvu vietu) Mājražotāju sala (maize, medus, gaļas konservi, mājas vistu olas, sukādes, sīrupi, konditoreja, mājas vīni) = 4-7 Eur / dienā Aukstuma noliktava 12.90 Eur m <sup>2</sup> / mēn Sausā noliktava 4-6 Eur m <sup>2</sup> / mēn
Cita informācija	Ir savs sanitārais dienests, kas katru dienu pārbauda un salīdzina produktu izcelsmes valsti dokumentos ar norādīto Darbiniekus grūti atrast Grūti novietot auto, maksas P Uzstādītas jaunas kameras, kas precīzi monitorēs pircēju plūsmu	Ļoti ērtas telpas, īpaši piemērotas māmiņām ar ratiņiem, arī cilvēkiem ratiņkrēslā  Pārdevēju atalgojums 20-35 Eur dienā pēc nodokļu nomaksas Ja 20 Eur, tad parasti klāt nāk noteikts % no ietirgotā



RĪGAS  
Centrāltirgus



Latvia.travel

5 000 m<sup>2</sup> Gaļas paviljona platība



# pircēju sajūtās

Centrāltirgus ir labākā vieta,  
kur iegādāties:

Zivis (28%, 712 Balsis)

Augļus un ogas (25%, 636 Balsis)

Gaļu (21%, 548 Balsis)

Dārzeņus (16%, 417 Balsis)

Piena produktus (4%, 104 Balsis)

Skābējumus un marinējumus (4%, 92 Balsis)

Maizi (2%, 59 Balsis)

n = 2568

Kas Jums ir svarīgākais, izvēloties  
dārzeņus Centrāltirgū?

Produkta kvalitāte (50%, 284 Balsis)

Produkta cena (24%, 137 Balsis)

Izcelsmes valsts (20%, 111 Balsis)

Pazīstams tirgotājs (6%, 36 Balsis)

n = 568

Kuru pašmāju dārzeņu parādīšanos  
tirdzniecībā gaidāt visvairāk?

tomātu (54%, 147 Balsis)

gurķu (26%, 72 Balsis)

salātu (13%, 35 Balsis)

redīsu (7%, 20 Balsis)

n = 274

Facebook post for Rīgas Centrāltirgus / Riga Central Market. The post shows a video player with the title "Kā uzsākt tirdzniecību Rīgas Centrāltirgū" and a progress bar at 02:17. The video content includes the text "10 LĪDZ PIRMAJAM SOĻI, LĪDZ PIRCĒJAM". The post also shows the market's profile picture, name, and follower count (5675).









3688 cilvēki seko šim

3467 cilvēkiem šis patīk



**Imantas tirgus**  
@imantastirgus

Sākums

**Veikals**

Ieraksti

Atsauksmes

Attēli

Piedāvājumi

Grupas

Kopiena

Video

Pasākumi

Par lapu

**Izveidot lapu**

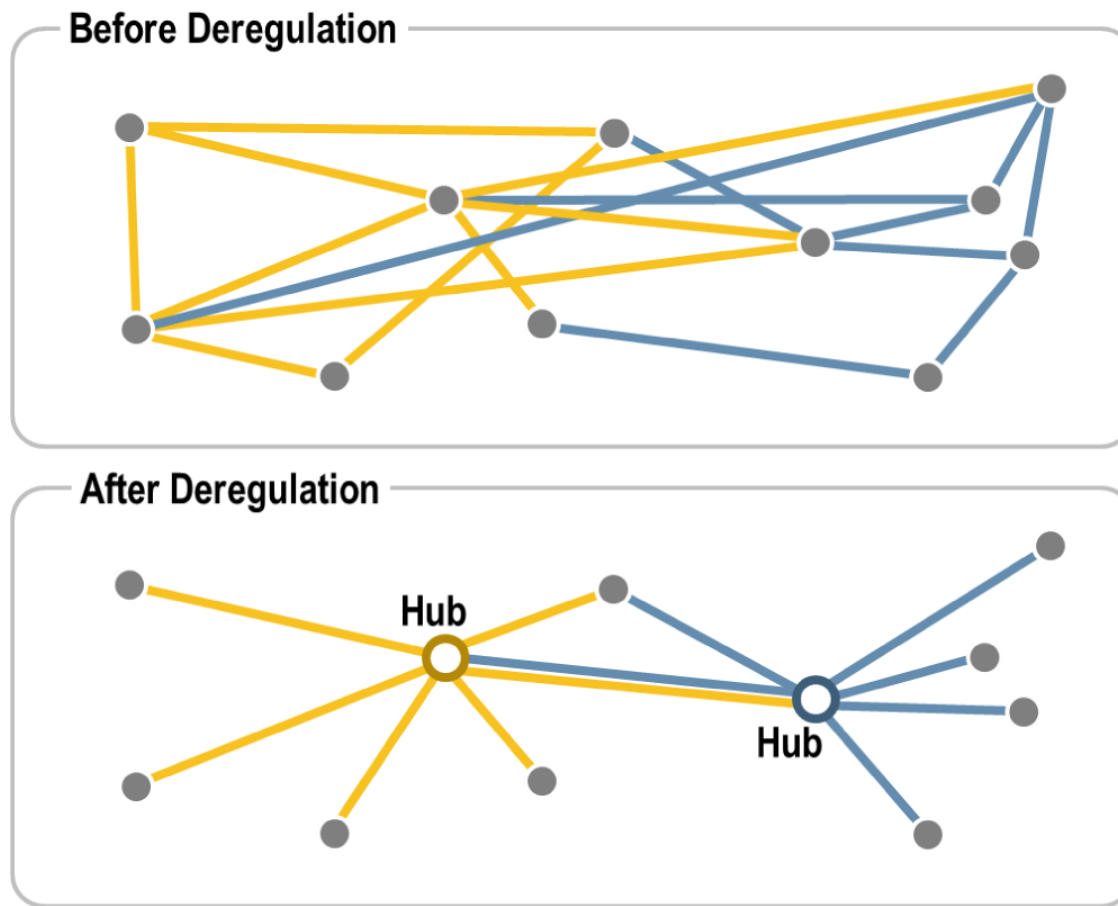
Patīk Sekot Dalīties ...

Sūtīt ziņu

Dzēriens "Labdaris" € 1,60	Vistas gaļa malta 1kg. € 4,95	Liellopa mēle 1kg. Out of stock	Truša gaļa 1kg. Processing
Citroni 1kg. € 0,80	Banāni 1 kg. € 0,80	Svaigas reņģes 1 kg. € 1,20	Tomāti 1 kg. € 1,80
Dažādu ziedu medus 1 kg. € 8,00	Zivju kotletes 0.500 gr. € 2,30	Rjažeņka € 0,70	Rūgušpiens € 0,65

# Jārisina transporta jautājums

- Transports
- Noliktava ?



# Mazā komercitransporta salīdzinājums

Marka	Dzinējs	Transmisija	Pilnā masa	Kravnesība	paletes	cena no
<b>VOLKSWAGEN - Liepāja, Ventspils</b>						
Caddy Kasten Maxi	2.0 TDI	5MAN	2299	832	1	22379
Crafter 30 Kasten standarta garenbāze SYBA2A	2.0 TDI	6G priekšpiedz.	3000	978	2	25225
<b>FORD</b>						
Transit Custom van Trend	2 TdCi	6MAN	2800	1000	līdz 3	23250
<b>NISSAN - Liepāja</b>						
NV200 VAN	1.5 dCi	-	2000	783	2	175 21
Nissan NV200 versija ar saldētavu ir īpaši pielāgota ēdināšanas nozares stingrajām prasībām. Divi saldētavu risinājumi ļauj 2,3 m³ lielo kravas telpu atdzesēt līdz 0 °C vai līdz -10 °C gaisa temperatūrai, atkarībā no nepieciešamības.						
<b>RENAULT - Liepāja, Ventspils</b>						
Kangoo Express	1.5 dCi	5MAN	2095	800	1	12280
Kangoo Express Maxi	1.5 dCi	5MAN	2175	800	1	1 53 00
TRAFIC SpaceClass	2 dCi	6MAN	2860	1105	līdz 3	3 07 00
<b>Citroen - Kuldīga</b>						
Jumpy	1.5 dCi	6MAN	2735	1400	līdz 3	17900

**!** Var iegādāties pavisam neapriktu auto un aprikt to atbilstoši savām vajadzībām SIA Universāls LTD





# Jauna veikala atvēršanai nepieciešamais minimālais ieguldījums

POZĪCIJA	GB	Izmaksas kopā
Vitrīnas	3	3300
Saldēšanas lādes	2	760
Svari	1	175
Konvekcijas krāsns	1	425
Gaļas griešanas iekārta	1	321
Kafijas automāts	1	1320
Koka vitrīnas	6	1200
Koka saliņa	1	700
Iete	1	980
Kases aparāts un POP termināls	1	500
KOPĀ		9681

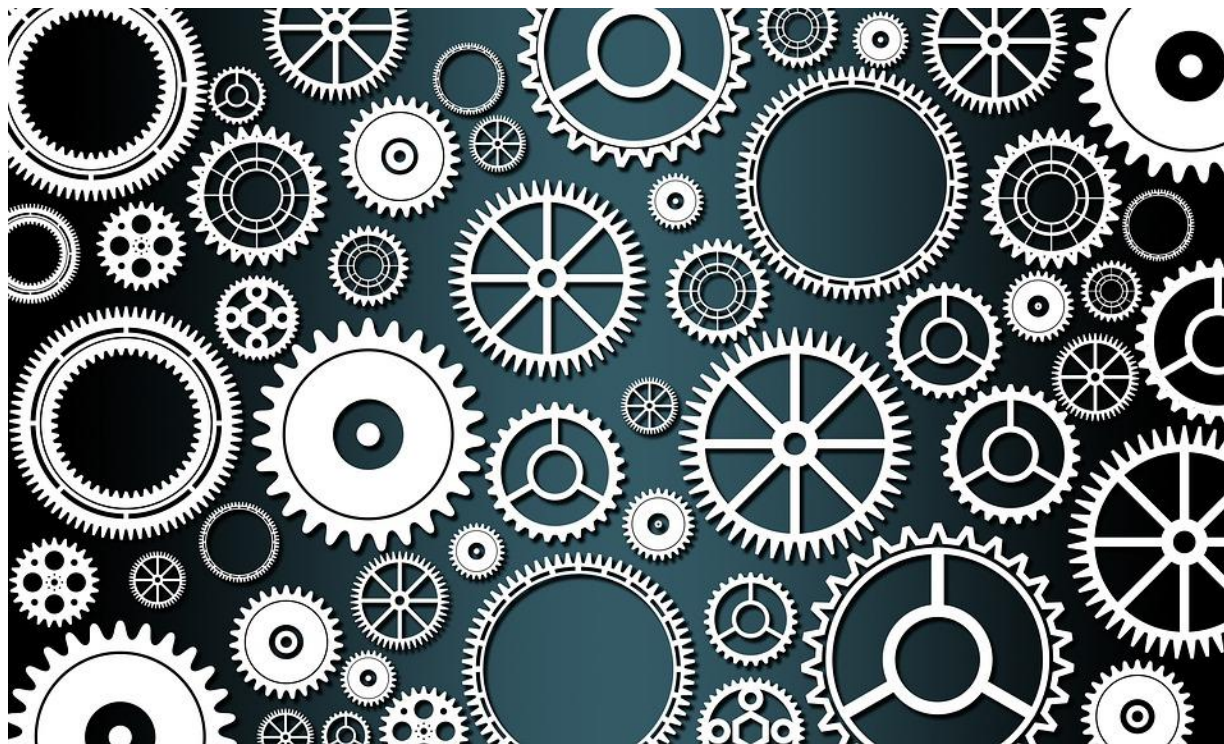


# Darba grupas



- Mazie ražotāji un mājražotāji – Novada Domes pārstāvji - TIC - HORECA (interese ir, līdz šim nav mērķtiecīgi strādāts)
- Mazie ražotāji un mājražotāji – Novada iepirkuma speciālisti - iestādes, kurām tiek iepirkta pārtika vai ēdināšanas pakalpojums (liels potenciāls, jo neviens ar viņiem nav strādājis šādā aspektā un interese ir, arī no pašvaldības cilvēkiem)
- Par ražas kopīgu plānošanu: LPKS biedri, kuri audzē dārzeņus – kāda pieredzējuša dārzeņu KS vadītājs
- Par inovatīvu produktu radīšanu: LPKS biedri – moderators
- Jārisina arī jautājums, lai dalības maksa tirdziņos nebūtu tik augsta, ideālā variantā, vietējos varētu atbrīvot no dalības maksas pavisam.

Katrs tik atšķirīgs, bet kopā veido  
**vienu sistēmu**





EUROPEAN  
REGIONAL  
DEVELOPMENT  
FUND

EUROPEAN UNION

---

**Baltic Sea Food**

**PALDIES PAR UZMANĪBU!!!**

---

**LAI TOP!!!**