LABS SIERS PATS SEVI NEPĀRDOS

KĀDAM TAS IR JĀATKLĀJ, JĀNOGARŠO UN JĀIEMĪL

SIERA CEĻŠ

Inga Āriņa –Vilne, sia SOIRA

2026.gada 5.novembris

PAR MUMS

SOIRA

- Nelieli apjomi 1500-2000 L piena mēnesī
- Roku darbs
- Vienas saimniecības viena slaukuma piens
- Ilga un pamatīga nogatavināšana
- Strādājam ar restorāniem un šefpavāriem
- Gardēžu atzīts siers, gan Latvijā, gan pasaulē
  - Astoņus gadus pēc kārtas iegūtas zelta zvaigznes British Great Taste

SIERS VISA PAMATĀ

- Vienas saimniecības, viena slaukuma svaigpiens
- Roku darbs
- Akcents uz nogatavināšanu
- Īpašas garšas nianses bez uzlabotājiem

Steve Jobs

"You've got to start with the customer experience and work backwards to the technology"

PIRMIE KLIENTI RESTORĀNI

- 98% HoReCa – restorāni, pilis, muižas, banketi
- Tieša sadarbība, personiskas attiecības, profesionāla atgriezeniskā saite
- SOIRA produkti iederējās vidē, kur dominē garša un kvalitāte

Unikālas receptes
Roku darbs
Kulinārais mantojums

NELIEC VISAS OLAS VIENĀ GROZĀ!

- **Vienā dienā –** mainījās spēles noteikumi: C19
- **Apstājās –** restorānu un publisko pasākumu darbība
- **Citi ceļi –** nebija piestrādāts
- Labs produkts un labas attiecības **negarantē** drošu biznesa moduli
- **Pāreja uz citiem kanāliem –** ne tūlītēja, ne vienkārša

JAUNI KANĀLI = JAUNI KLIENTI?

- **Nē.** Automātiski tas negarantē jaunus klientus
- **Meklējumi:**
  - Mazutirdznieciba
  - Veikali
  - Online iespējas
  - Tirdziņi
  - Specializētie veikali
- **Savs veikals** tuvu ražotnei, Ādažos

KĀPĒC VEIKALĀ NEPIETIEK TIKAI AR LABU SIERU

Mūsu joporoām neatrisinātais jautājums

- Limitētā daudzuma amatniecības siers ir dārgāks par industriālo ikdienas produktu
- Veikalu uzcenojums ietekmē gala cenu
- Pārdošanas nosacījumi un nepietiekams atbalsts produktam var apgrūtināt tā nonākšanu pie pircēja
- Pircējam jāsaprot, kāpēc šis siers ir savas cenas vērts

MĀRKETINGS SĀKAS AR PRODUKTA VĒRTĪBU

Mēs nepielāgojām sieru mārketinga saukļiem

- Kvalitāte – ikdiena, nevis kampaņa
- Latvijas izcelsme, meistarība un nogatavināšanas laiks veido produkta vērtību
- Great Taste apbalvojumi palīdz šo kvalitāti apliecināt arī cilvēkiem, kuri sieru vēl nepazīst
- Stāsts, degustācija un pareizais pārdošanas konteksts palīdz pircējam šo vērtību ieraudzīt

ŠEFPAVĀRI – MŪSU SKOLOTĀJI

Sadarbības, kas pilnveido produktu

- Šefpavāru profesionālais vērtējums palīdz saprast siera raksturu un pielietojumu
- Sarunas un degustācijas ļauj ieraudzīt produktu no cita skatpunkta
- Mācāmies, kuri sieri, garšas un formāti ir vajadzīgi profesionālajā virtuvē
- Attiecības veidojas ilgtermiņā: ne tikai caur vienu pasūtījumu

PLUSI UN MĪNUSI

✔ STIPRĀS PUSES

Personiskas attiecības
Pazīstam katru klientu, saprotam viņa vajadzības

Elastība
Varam ātri pielāgoties un pieņemt lēmumus.

Uzticība un kvalitāte
Savstarpēja uzticēšanās

⛔ VĀJĀS PUSES

Laikietilpīgi
Katram klientam vajadzīga uzmanība un komunikācija

Grūti mērogot
Augot klientu skaitam, šo pieeju grūtāk saglabāt.

Atkarība no cilvēkiem
Personāls var mainīties

↗ IESPĒJAS

Lojāli klienti
Atkārtoti pirkumi ilgtermiņā

Nišas pozicionējums
Konkurēt ar kvalitāti ne cenu.

Sadarbība attīstībai
Kopā attīstīt jaunus produktus

‼ DRAUDI

Pārāk liela atkarība
Klienta zaudēšana kļūst kritiska

Izdegšana
Personiska pieeja var prasīt vairāk kā bizness var atļauties

Spiediens uz cenu
Klients var novērtēt attiecības, bet izvēlēties lētāko

IZAUGSME, NEVIS PĀROŠANAS RĀDĪTĀJI

SIERA CEĻŠ

Zināšanas, eksperimenti, profesionālā vide

- Tehniskās zināšanas aug līdz ar darbu pie siera
- Klientu atsauksmes palīdz pilnveidot produktu
- Konkursi, degustācijas un starptautiska pieredze dod neatkarīgu vērtējumu un jaunus kontaktus
- Jauni kanāli liek apgūt arī cenu veidošanu, pārdošanu un produkta pozicionēšanu
- Sadarbība ar kolēģiem, kopīgi projekti un aktivitātes

CEĻAMAIZE KOLĒĢIEM

Trīs atziņas no SOIRA pieredzes

- **Nepaļaujieties uz vienu kanālu**. Pat veiksmīgs biznesa modelis var kļūt ievainojams
- **Izvēlieties ne tikai pircēju,** bet arī pareizo vidi. Produktam jānonāk tur, kur tā vērtību saprot un spēj pārdot
- **Mācieties no cilvēkiem, kuri produktu lieto**. Klientu atgriezeniskā saite var būt tikpat svarīga kā paša ražotāja zināšanas

Varbūt mums kopā jāuzbūvē "Siera ceļa" veikals ?

Bill Gates *"Your most unhappy customers are your greatest source of learning."*



PALDIES!