

Mana pieredze un ieteikumi biznesa uzsākšanai Šrilankā un Singapūrā

Mārtiņš Bērziņš

2009.gada septembris

Darba uzsākšana svešā valstī
parasti ir grūta



Jūs neziniat kādu stratēģiju
izvēlēties un kā rīkoties katrā no
jaunajiem tirgiem



Bet Jūs vēlaties uzzināt kā rīkoties



Kas ir Jūsu klients?



Partneris vai Gala klients ?



Informācijas avoti

1. **Vēstniecības, Goda konsulāti, LIAA;**
2. **Izstādes un Reģionālas Konferences;**
3. **Internets:**
 - **GOOGLE**
 - **LINKEDIN**
 - **Lokāli Business Directories;**



Izstādes



www.singex.com.sg

www.suntecsingapore.com

www.reedexpo.com.sg

Singapore EXPO



Branded Sportswear and Footwear Sale

17 Sep 2009 - 21 Sep 2009

Public - Free Admission

[Click here for event details](#)



Super Import Nights

18 Sep 2009 - 21 Sep 2009

Public admission by ticket, Adult fee: S\$10.00 Kids fee: \$5.00

[Click here for event details](#)



The Popular Sale

25 Sep 2009 - 27 Sep 2009

Public - Free Admission

[Click here for event details](#)

Kā rīkoties ?



1. Daudz un bieži komunicēt;
2. Nekautrēties prasīt rezultātu un aktivitāšu plānus;
3. Ja ir kādi jautājumi, uzreiz zvanīt (Skype calls);
4. Veikt apmācības un seminārus – Skype conferences;
5. Pamācības video (webcasts);
6. Pašiem piedalīties pārdošanas procesā

Paldies par uzmanību !