

Būtiskais uzsākot strādāt Zviedrijas tirgū

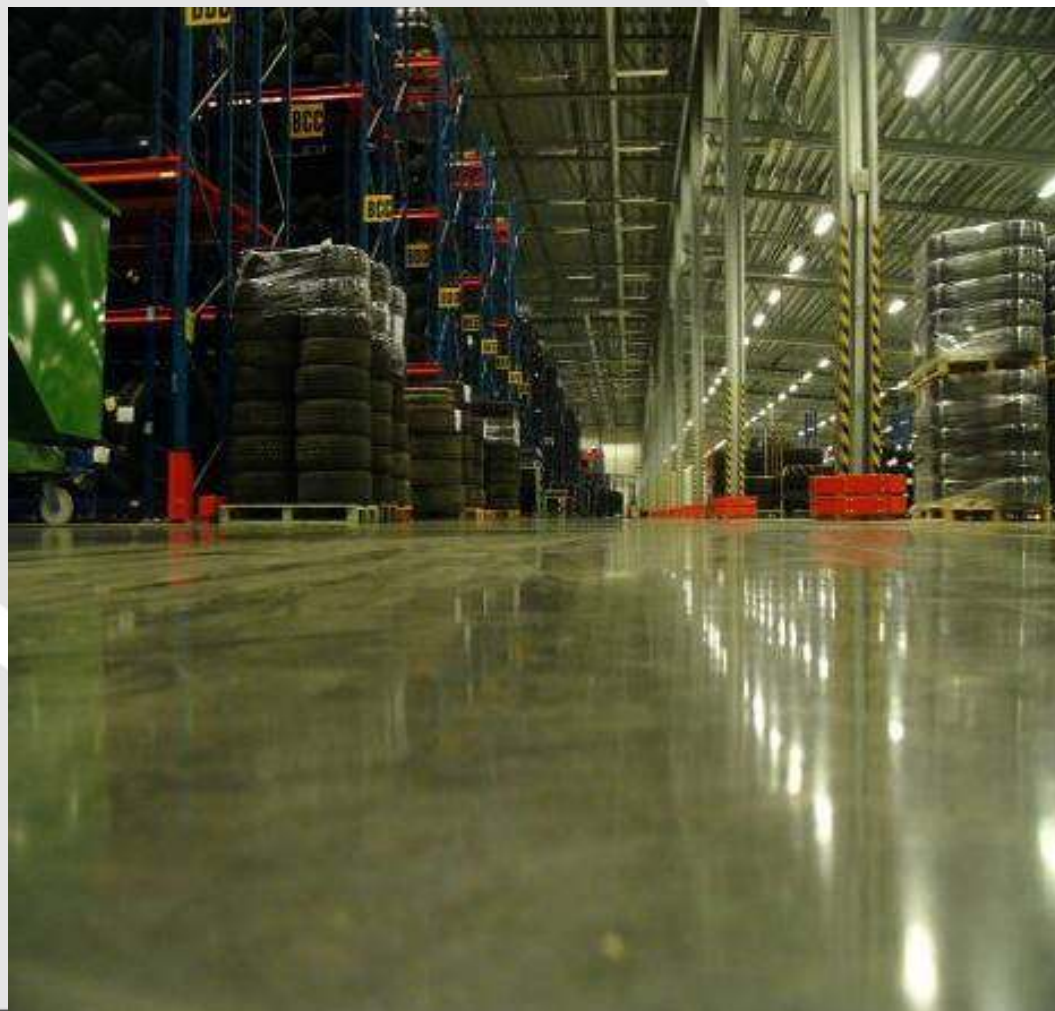
Jānis Ošlejs
Primekss



Innovative Flooring Systems

Ko Primekss izgatavo?

- Ierīkojam īpaši izturīgas un precīzas rūpnīcu grīdas, izmantojot jaudīgas, datorizētas iekļājējiekārtas



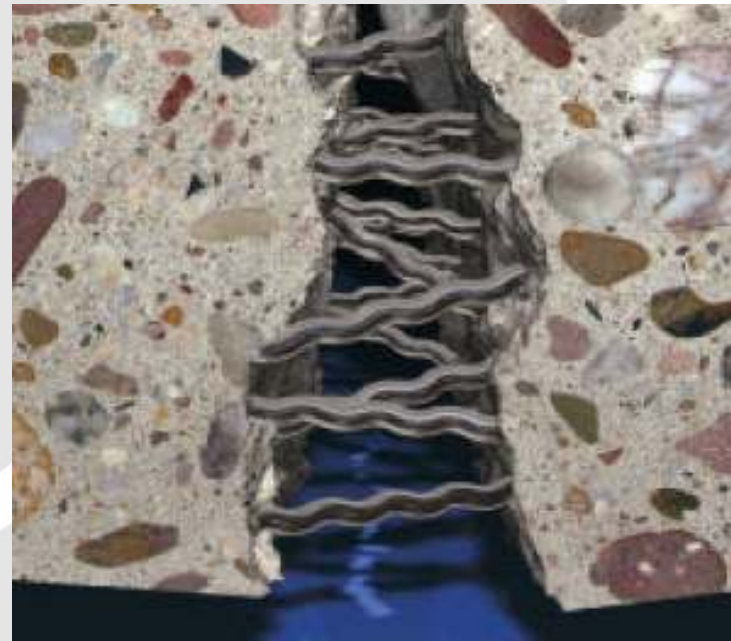
23.04.2009

Būtiskais uzsākot strādāt Zviedrijas tirgū



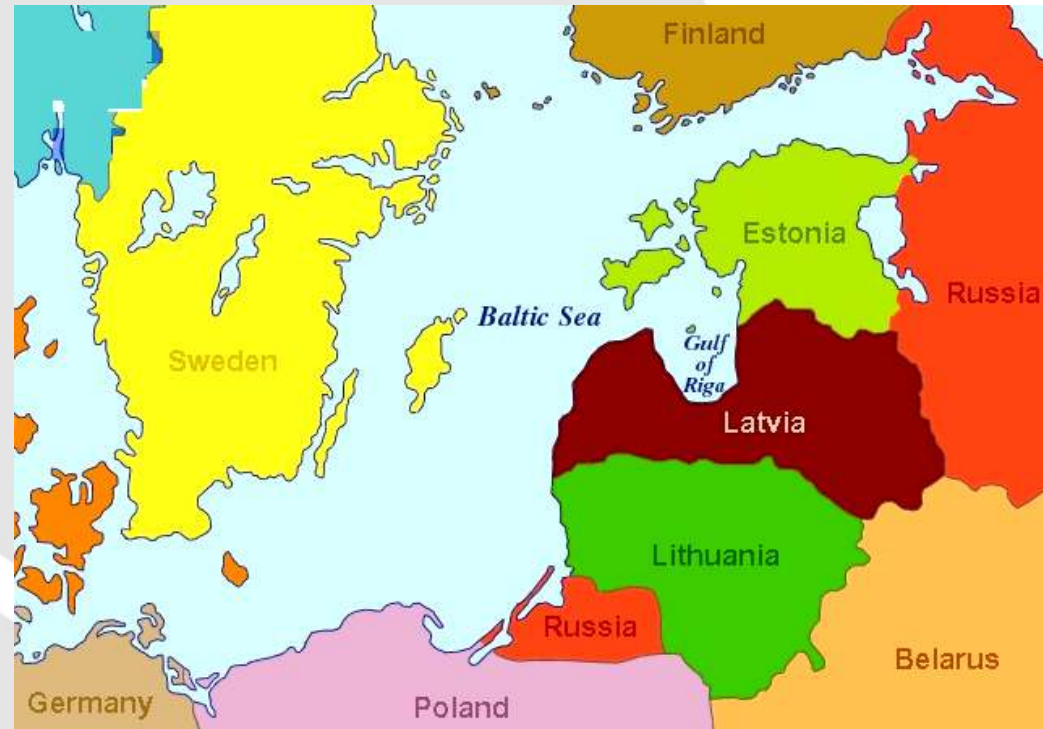
Primekss pamatkompetence

- Mēs esam līderi sīksta betona izgatavošanā – īpaši pievienojot daudz tērauda šķiedru.



Primekss grupa

- Galvenais ofiss Rīgā
- Meitas uzņēmumi Lietuvā, Igaunijā, Zviedrijā, Somijā, Norvēģijā un Polijā
- 130 darbinieku



Kāda ir mūsu pieredze strādājot ārvalstu tirgos?

23.04.2009

Būtiskais uzsākot strādāt Zviedrijas tirgū



Kam tirgo Primekss?

- Skaitliski nedaudzi, relatīvi lieli kontrakti ar rūpnieciskajiem patērētājiem vai celtniecības ģenerāluzņēmējiem

Vai Zviedrijā ir vajadzīgi Latvijas produkti?

- Stereotips: Ziemeļvalstu tirgus ir ļoti piesātināts
- Faktiski: Pastāv plašas iespējas
- Piegādātāji no Latvijas tiek laipni uzņemti

Kādi produkti ir vajadzīgi Zviedrijā?

- Stereotips: Latvijas priekšrocība ir produktu zemā cena
- Faktiski: cenu priekšrocības nav viegli sasniegt, ja balstās tikai uz zemākām algām Latvijā:
 - Augsta darba ražība Skandināvijā atsver augstākās algas
 - Nav viegli noorganizēt darbu tā, lai sasniegtu Skandināvijas ražīguma līmeni

Kādi produkti ir vajadzīgi Zviedrijā?

- Viegli konkurēt ar jauninājumiem
- Tirgus atvērts jaunām idejām
- Inovācijas plus nedaudz zemāki izdevumi palīdz viegli iekarot tirgu

Kā radīt inovatīvu produktu?

- Katrā nozarē pasaulē pastāv dažādas pieejas problēmu risināšanai
- Jāizvēlas Skandināvijā nepielietota
 - Skatoties uz citu valstu paraugiem
 - Pilnveidojot esošas tehnoloģijas

Kas ir svarīgi Skandināvijas rūpniecisko iepirkumu patērētājam?

- Drošs produkts
- Uzticams piegādātājs
- Izvairīšanās no tieša konflikta ar pašmāju sabiedrību vai tās daļu

Kā pārliecināt par preces drošumu?

- Procesa kultūra vs rezultāta kultūra
- Kvalitātes sistēmas nepieciešamība

Kā iegūt uzticību?

- Sadarbība ar arodbiedrībām
- Iesaistīšanās nozares komūnā
- Precīza likumu ievērošana

Kā iegūt informāciju?

- Par projektiem
- Par konkurentiem

Kā nodot informāciju par sevi?

- Tiešais mārketingas
- Vietējā darbinieka nozīme

Konkurences cīņa

- Ne-tarifu barjeras
- Standartizācija un komitejas kā tirgus dalībnieku cīņas metodes

Kopsavilkums

- Skandināvijas kopprodukts iepirkuma cenās ir 929 948 milj \$
- Latvijas kopprodukts ir 15 826 milj \$
- Lielas iespējas drošā, tuvā un lielā tirgū
- (visas Krievijas kopprodukts 763 287 milj \$)



PRIMEKSS

Innovative Flooring Systems