



Latvijas
Investīciju un
attīstības aģentūra

MEISTARKLASE STARPTAUTISKU KLIENTU MAKŠĶERĒŠANA & EKSPORTA ATTĪSTĪBA REĀLAS DARBĪBAS UN PIEMĒRI

Kad:

2026. gada 27. februārī

Kur:

Kalpaka iela 4, Kuldīga

Apraksts

27.februārī Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) pārstāvniecība Kuldīgā sadarbībā ar SIA BP sports rīko lekciju par klientu piesaisti eksportā, reālas darbības un piemēri

Vairāk kā 3 h garā meistarklases ietvaros SIA BP sports dibinātājs un LIAA pārstāvniecības Kuldīgā inkubācijas programmas dalībnieks

Meistarklasi vadīs **Andis Blinds**

- vairāk nekā 15 gadu eksporta attīstībā
- zīmolu BLINDSAVE un Gamepatch izveidotājs
- vairāk nekā 15 gadu pieredze PR un marketinga jomā (bijis Ministru prezidenta un Zemkopības ministra padomnieks PR jautājumos)
- strādājis ar zīmoliem "JZ Microphones", "Violet-Design" eksporta attīstībā, konsultējis virkni citu uzņēmumu eksporta un PR jautājumos - *Airdog*, *Sonarworks*, *Weedbot* u.c.
- Baltic PR Award INTERNATIONAL COMMUNICATION Winner: AirDog Kickstarter Launch Campaign

Pasākums norisināsies klātienē un dalība tajā ir bezmaksas.

Darba valoda: latviešu

Kontaktinformācija

Zane Meļņika

Vecākā projektu vadītāj Inovāciju pakalpojumu nodaļa

LIAA pārstāvniecība Kuldīgā

Kalpaka iela 4, Kuldīga, LV-3301, Latvija

Tālr.: +371 26665874

E-pasts: kuldiga@liaa.gov.lv

Programma

13.00-13.10	Ierašanās un reģistrācija
13.10-14.00	"Kind of" teorija -Kas ir eksports un kāpēc tas mums ir svarīgs? -Klientu segmentācija (B2B, B2C, publiskie iepirkumi, organizācijas utt.) -Tirdzniecības struktūra (distributori/izplatītāji, dīļeri, franšīzes, private label, licenzēšana, utt.) -Cenu politikas veidošana -Specifiskie termiņi: ETA, MOQ, FOB utt.
14.00-14.10	Kafijas pauze
14.10-15.10	Reāli instrumenti jaunu klientu piesaistei ārvalstīs -Ar ko sākt, uzsākot eksportu? Eksportspējas izvērtēšana. -Kur meklēt klientus ārzemēs? -Kādi ir komunikācijas veidi un kā uzrunāt klientus ārvalstīs? -Kā sagatavoties sarunai vai tikšanās par eksportu?
15.10-16.00	Praktiskais darbs -Sava uzņēmuma TOP 5 vērtību izveide vai Pitch letter sagatavošana
16.0-17.00	Jautājumi un diskusija, tīklošanās

