



Līdzfinansē
Eiropas Savienība

2027
Nacionālais
attīstības plans

 **Alūksnes**
lauku partnerība

Pielikums Nr.2
Biedrības „Alūksnes lauku partnerība”
Projektu iesniegumu atlases nolikumam

TIRGUS ANALĪZE

Projekta iesniedzēja nosaukums:

Projekta nosaukums:

1. Projekta ietvaros attīstāmā produkta vai pakalpojuma apraksts

(Ja projekts paredz vairāku un atšķirīgu produktu vai pakalpojumu ieviešanu, tad šo analīzi jāgatavo atsevišķi katram projekta ietvaros ieviešamam produktam vai pakalpojumam)

| | |
|---|--|
| Kas ir produkts/ pakalpojums? Kādas ir tā īpašības? Kādas patērētāja vajadzības apmierinās produkts/pakalpojums? | |
| Ar ko produkts/ pakalpojums piesaistīs pircējus? | |
| Cenu noteikšanas principi (atspoguļojiet tās iespējamo aprēķinu)? | |
| Izejvielas/ pakalpojuma sniegšanai nepieciešamie resursi | |
| Piegādātāji | |
| Sortimenta dažādošanas iespējas | |
| Papildus serviss | |

2. Tirgus situācijas analīze

(Balstīta uz precīzi iegūtiem faktiem, to apkopojuma un analīzes. Sadaļas izstrādā nevar balstīt uz pieņēmumiem, baumām vai cita veida neobjektīvas informācijas.

2.1. Nozares/ darbības sfēras raksturojums un tā attīstības tendences (Raksturo nozari pēc LURSOFT vai Firmas.lv datiem izvēloties nozari novadā vai reģionā: piemēram, <https://www.lursoft.lv/business/search/advanced>)

2.2. Kopīgais nozares/ darbības sfēras noiets un sava daļa tajā (pēc cbs.lv, firmas.lv, lursoft.lv datiem apskatīties nozares apgrozījumu valstī, reģionā, novadā un salīdzināt ar sava uzņēmuma apgrozījumu- izteikt procentos)

2.3. SVID analīze projekta ietvaros attīstāmajam produktam vai pakalpojumam.

| Stiprās puses (faktori, ko uzņēmums var ietekmēt) | Vājās puses (faktori, ko uzņēmums var ietekmēt) |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">● -● -● - | <ul style="list-style-type: none">● -● -● - |
| Iespējas (faktori, ko uzņēmums nevar ietekmēt) | Draudi (faktori, ko uzņēmums nevar ietekmēt) |
| <ul style="list-style-type: none">● -● -● - | <ul style="list-style-type: none">● -● -● - |

2.4. Tirgus piesātinātības līmenis (pēc lursoft.lv datiem- cik valstī, reģionā, novadā uzņēmumu, kas darbojas tajā pašā nozarē pēc NACE koda)

| |
|--|
| |
|--|

3. Klientu raksturojums

3.1. Kas ir esošie un/ vai potenciālie klienti?

| | |
|-------------|---|
| Esošie | <ul style="list-style-type: none">• -• -• - |
| Potenciālie | <ul style="list-style-type: none">• -• -• - |

3.2. Pieprasījums pēc jauna produkta/ pakalpojuma tirgū (aptauja, nodomu protokoli, sadarbības līgumi, klientu atsauksmes un komentāri)

| |
|--|
| |
|--|

3.3. Vai klienti ir pastāvīgi vai gadījuma rakstura?

| |
|--|
| |
|--|

3.4. Kā tiek/ tiks nodrošināta realizācija (mazumtirdzniecība, vairumtirdzniecība, tiešā tirdzniecība, interneta vide utt.)

| |
|--|
| |
|--|

3.5. Plānotie sadarbības partneri (nodomu protokolus, līgumus u.c. saistošos dokumentus pievienot projekta iesnieguma pielikumā)

| |
|--|
| |
|--|

3.6. Kādā veidā paredzēts popularizēt/ reklamēt produktu/ pakalpojumu (izdevumiem jāparādās Ieņēmumu un Izdevumu pārskatā vai Naudas plūsmas pārskatā)

| |
|--|
| |
|--|

4. Nozīmīgāko konkurentu un to produktu/ pakalpojumu raksturojums

4.1. Nozīmīgākie konkurenti un to produkti/ pakalpojumi

| |
|--|
| |
|--|

4.2. Konkurentu cenu izpēte

| |
|--|
| |
|--|

Tirgus analīze iesniegta: (datums*)

Atbalsta pretendents: (paraksts*, Vārds, Uzvārds)

Piezīme. *Dokumenta rekvizītus "datums" un "paraksts" neaizpilda, ja dokuments ir sagatavots atbilstoši normatīvajiem aktiem par elektronisko dokumentu noformēšanu.