# Tirgus analīze

Atbalsta pretendenta nosaukums:

Projekta nosaukums:

## 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)*

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

## Tirgus situācijas analīze

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

|  |  |
| --- | --- |
| Nozares/ darbības sfēras raksturojums un tās attīstības tendences |  |
| Kopīgais nozares/ darbības sfēras noiets un sava daļa tajā |  |
| Kā nozari/ darbības sfēru ietekmē ekonomiskais stāvoklis valstī, reģionā, teritorijā? |  |
| Tirgus piesātinātības līmenis |  |
| Kā nozari/ darbības sfēru ietekmē tehnoloģiskā attīstība? |  |

## Klientu raksturojums

|  |
| --- |
| Kas ir esošie un/vai potenciālie klienti? |
|  |
| Pieprasījums pēc produkta/pakalpojumaTirgū, pamatots ar klientu aptauju (jāpievieno pielikumā) |  |
| Tirgus daļa esošā un plānotā(uzņēmējdarbības uzsācējiem norādīt tikai plānoto) |  |
| Vai klienti ir pastāvīgi vai gadījuma rakstura? |  |
| Kā tiek/ tiks organizēti kontakti ar klientiem,  |  |
| Kā tiek/ tiks nodrošināta realizācija? (mazumtirdzniecība, vairumtirdzniecība, tiešā tirdzniecība, interneta vidē, pakalpojumi, u.c. |  |

|  |
| --- |
| Nosakot mērķa grupu, jūsu izvēles pamatā ir: |
| Atsevišķs produkts/ pakalpojums (kāds?) |  |
| Noteikts ģeogrāfisks rajons (kāds?) |  |
| Tirdzniecība (ar ko?) |  |
| Rūpniecība (kāda nozare?) |  |
| Citi (kas?) |  |
| Cik daudz izvēlētā mērķa grupa iztērēs līdzekļu tieši par mūsu produkta/ pakalpojuma veidu gada laikā? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Klientu atrašanās vieta |  |
| Kāpēc klienti izvēlēsies šo produktu/ pakalpojumu? |  |
| Galvenie konkurētspēju noteicošie faktori |  |
| Kā Jūs nodrošināsiet klientu prasību izpildi (serviss, uzstādīšana, nestandarta pasūtījumi utt.) |  |
| Pēc kādiem kritērijiem novērtēsiet savu darbību un klientu apmierinātību?  |  |
| Cik klientu varētu iegūt? |  |
| Plānotie sadarbības partneri (pievienot līgumus, nodomu protokolus, u.c. saistošos dokumentus) |  |
| Kādā veidā paredzēts popularizēt/ reklamēt produktu/ pakalpojumu(jābūt sasaistītam ar projekta finanšu informāciju) |  |

## Nozīmīgāko konkurentu un to produktu/ pakalpojumu raksturojums

|  |  |
| --- | --- |
| Nozīmīgākie konkurenti un to produkti/ pakalpojumi |  |
| Manas vājās puses, salīdzinājumā ar konkurentiem |  |
| Manas stiprās puses, salīdzinājumā ar konkurentiem |  |
| Konkurentu cenu izpēte |  |
| Mana produkta/ pakalpojuma atšķirība no konkurentiem |  |
| Konkurentu darbības metodes |  |
| Konkurentu attīstības tendences |  |
| Kuri no konkurentiem tieši apdraud pretendenta tirgus pozīcijas vai jau ietekmējuši tās? |  |
| Kurus no konkurentiem pretendents apsteidzis/ plāno apsteigt? Kā tas tika panākts/ tiks panākts? |  |

Tirgus analīze iesniegta: *(datums)*

Atbalsta pretendents: *(paraksts, Vārds, Uzvārds)*