

**Projekta iniciators:**

**SIA „LOT”**

**BIZNESA PLĀNS**

**investīciju projekta keramikas un akmens flīžu pārdošanas paplašināšanai Latvijā**

**Projekta autors:**

**XXXX XXXXXXXX,  
SIA “LOT” valdes loceklis**

**Rīga, 2011.gads**

## Saturs

	<b>Lpp.</b>
Konfidencialitātes memorands.....	<b>1</b>
Kopsavilkums vadībai.....	
Pārskats par uzņēmumu un tā misijas raksturojums .....	
Uzņēmumu un to biznesa apraksts	
Investīciju projekta apraksts	
Mārketinga plāns:	
- tirgus mērogs, izvietojums un segmentācija.....	
- galvenie klienti.....	
- galvenie konkurenti.....	
- priekšrocības konkurencē.....	
- mērķa mārketing.....	
- reklāmas stratēģija .....	
- pārdevumu taktika un politika.....	

Secinājumi

*Pielikumi*

---

# SIA „LOT” biznesa plāns

## Kopsavilkums vadībai

SIA „LOT” Latvijas tirgū realizē vidējā cenu līmeņa keramikas un akmens flīzes, balstoties uz sakārtotu starptautisko kooperāciju un drošām partneru attiecībām ar piegādātājiem, apdrošināšanas servisa pārstāvjiem un pašu loģistiku. SIA „LOT” nodrošina preču piegādi no Spānijas, Portugāles, Polijas, Vācijas, Brazīlijas, Ķīnas, Turcijas, Ēģiptes un Malaizijas, lai apmierinātu patērētāju pieprasījumu un veiktu kvalitatīvu klientu apkalpošanu. Lietišķā reputācija, ilggadējā darba pieredze Latvijas tirgū, pēc krīzes atdzimstošais pieprasījums pēc flīzēm, flīžu piedāvājuma samazināšanās pēdējo gadu laikā sakarā ar pasaules ekonomisko krīzi un Latvijas uzņēmumu nespēja apmierināt patērētāju pieprasījumu vidējā cenu līmeņa sektorā ļauj plānot flīžu pārdevumu apjoma palielināšanu, piesaistot papildu investīcijas uzņēmuma apgrozāmajos līdzekļos. Flīžu pārdevumu palielinājums uz bankas kredīta rēķina 2011.gadā veidos ne mazāk kā 100 – 150% no iepriekšējā gada rādītāja.

Nepieciešamība piesaistīt papildu naudas līdzekļus uzņēmumam izskaidrojama ar to, ka krīzes gados, sākot ar 2008.gada beigām, pilnībā mainījusies flīžu pārdevumu tehnoloģija Latvijas tirgū. Ja iepriekš flīzes pasaules tirgos iegādājās ar atlikto maksājumu termiņu līdz 60-180 dienām, bet klienti Latvijā iegādājās precī arī ar atlikto maksājumu līdz 30-120 dienām, uzņēmums paguva saņemt naudu no flīžu pārdevuma Latvijas tirgū, lai realizētu jaunus preču iepirkumus. Taču krīze ieviesa savas korekcijas arī šajā jautājumā: pēc Parex bankas bankrota darījumu pasaulē krasi pazeminājās uzticība Latvijai un apdrošinātāji sāka nelabprāt kreditēt darījumus ar Latvijas firmām. Mūsu firmai arī nācās mainīt iepirkumu tehnoloģiju: šobrīd mēs galvenokārt pērkam preces ar priekšapmaksu, saņemam tirdzniecības atlaides. Atsevišķi flīžu fabriku īpašnieki piešķir atlikto maksājumu savā vārdā.

Projekta izstrādātājs investīciju projekta realizāciju saista pirmām kārtām ar apkalpojošās bankas nomaiņu, bankas parādsaistību reorganizāciju un pārkreditēšanu AS „XXXX Banka” un bankas kredīta saņemšanu 50 000 EUR apmērā uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu papildināšanai. Apkalpojošās bankas nomaiņa nepieciešama tādēļ, ka AS „XXXX Banka”, ar kuru mūs saistīja ilggadēja sadarbība, sakarā ar saviem mērogiem un visas sistēmas birokratizāciju krīzes apstākļos izrādījās nespējīga pieņemt ātrus un efektīvus lēmumus, kas veicinātu biznesa atbalstu. SIA „LOT” vadības galvenais uzdevums krīzes periodā bija saglabāt infrastruktūru un vairumtirdzniecības tīklus visas Latvijas teritorijā, saglabāt mūsu klātbūtni praktiski visos Latvijas profilajos tirdzniecības tīklos, saglabāt apmācīto personālu. Darbā ar flīzēm nepieciešama augsta kvalifikācija un

darba iemaņas visās tirdzniecības procesa stadijās, sevišķi preču iekraušanas-izkraušanas, transportēšanas stadijās.

Krīzes laikā ir saglabātas visas iepriekš minētās pozīcijas, lai gan ir ievērojami samazinājusies pārdevumu apgrozība, tajā skaitā arī iedzīvotāju un biznesa psiholoģiskā šoka dēļ, ko radījusi budžeta bezgalīgā samazināšana, nodokļu kāpums un iedzīvotāju maksātspējas pazemināšanās. Šobrīd minētais šoks mazinās, jau ir parādījies iedzīvotāju pieprasījums pēc kvalitatīvām flīzēm, kuru cena ir vidēji no 8 līdz 15 latu par kvadrātmtru un kuru pārdošanā Latvijas tirgū mums vienmēr ir bijis noteikts pārsvars. Šobrīd mūsu portfeli jau ir reāli pasūtījumi vidējās cenu kategorijas flīzēm, kas uzņēmumam ļaus iekļauties trīs mēnešu ciklā no preču apmaksas dienas un līdz pilnai ieņēmumu par pārdotajām precēm saņemšanai.

Biznesa plāna izstrādātājs vienlaikus vadās pēc piesardzības principa un aprēķinos ņem vērā ne tikai izejošos rādītājus, kas raksturo uzņēmumu pašreizējā brīdī, bet arī klientu reālo pasūtījumu paketi, ko pieņēmis un apstrādājis uzņēmuma dispečerdienests.

Uzņēmums rēķinās, ka par piesaistītajiem papildu līdzekļiem tiks nodrošināta flīžu piegāžu Latvijā nepārtrauktība un nodrošināts būtisks ienākumu no saimnieciskās darbības pieaugums. Turklāt, esam iecerējuši saglabāt pašreizējo servisa līmeni – flīžu piegādi klientam līdz realizācijas vietai, pastāvīgu klientu personāla informēšanu par jaunajām flīžu kolekcijām un modes virzieniem šajā sfērā, dizaina pakalpojumu sniegšanu pircējiem, mašīnu bezmaksas stāvvietas nodrošināšanas iespēju veikala „XXXXX” klientiem.

SIA “LOT” nav uzņēmuma īpašnieku vienīgais bizness, bet gan daļa no kopējā biznesa, ko veido trīs kompāniju saimnieciskā darbība. Šajā sarakstā bez SIA „LOT” ietilpst:

- SIA „ZMOTS” – meitas uzņēmums, kas mātes kompānijai sniedz noliktavas telpu nomas pakalpojumus,

- SIA „MOT” – reklāmas firma, kas SIA „LOT” sniedz reklāmas pakalpojumus un kurai šajā sfērā ir pieredze un lietišķie sakari, kas nepieciešami SIA „LOT” preču un pakalpojumu virzībai.

Triju uzņēmumu vienotais saimnieciskais komplekss ļauj nodrošināt naudas līdzekļu efektīvu apguvi un peļņas saņemšanu jau šajā gadā. Turklāt, ir plānots iegūt līdzekļus, lai paaugstinātu darbinieku darba algu līdz valstī vidējās darba algas līmenim.

Mārketinga sfērā SIA „LOT” plāno efektīvāk izmantot interneta iespējas un SIA „MOT” reklāmas iespējas, paaugstināt lietišķo sakaru efektivitāti kā ar keramikas un akmens flīžu piegādātājiem ārvalstīs, tā ar pircējiem Latvijā.

## KONFIDENCIALITĀTES MEMORANDS

Rīga

2011.gada 1.maijs

Šis biznesa plāns, kas ir SIA „LOT” intelektuālais īpašums, iesniegts XXXX Bankai izskatīšanai un lēmuma par finansiālo atbalstu pieņemšanai, ir konfidenciāla rakstura, un to nedrīkst izmantot kopēšanai vai citiem mērķiem, kā arī to nedrīkst nodot trešajām personām.

Pieņemot izskatīšanai minēto biznesa plānu, Saņēmējs uzņemas atbildību par iepriekš minēto noteikumu ievērošanu.

Visi tekstā minētie dati, novērtējumi, plāni, priekšlikumi un secinājumi, kas attiecas uz preču un pakalpojumu piegāžu un realizācijas apjomiem, projekta finansēšanas un peļņas saņemšanas avotiem, ir aktuāli 2011.gada 01.05.

Biznesa plāna izstrādātājs: X. XXXXXXXX

SIA „LOT”, LV 4010300000

## I. Uzņēmumu apskats un to misijas noteikšana

Rīgā

2011.gada 2.maijā

SIA „LOT” un ar to saistītie uzņēmumi nodarbojas ar flīžu vairumtirdzniecību un mazumtirdzniecību, starptautiskā kravu automobiļu transporta pakalpojumu sniegšanu, veicot konteinerpārvadājumus no Rīgas ostas teritorijas uz Krieviju un NVS valstīm, nekustamā īpašuma apsaimniekošanu un kvalitatīva servisa radīšanu klientiem, reklāmas produktu ražošanu un realizāciju. Biznesa filozofija vislabāk atspoguļojama uzņēmuma misijas, vērtību sistēmas un redzējuma formulējumos.

### Uzņēmumu misija

Investīciju projekta realizācijas rezultātā uzņēmuma vadība cer ievērojami paaugstināt savus finanšu ienākumus, pārvarēt problēmas, kas saistītas ar apgrozāmo līdzekļu deficītu, nodrošināt personālam cienīgu darba samaksu. Ir pilnīgs pamats domāt, ka mūsu bizness atjaunos savas iepriekšējās pozīcijas Latvijā, radot Latvijas iedzīvotāju mājās estētiku un dizainu, ko nodrošina pasaules labākie flīžu ražotāji.

SIA „LOT” pastāvīgi nodarbojas ar jaunu, kvalitatīvu, mūsdienīgu un pircējam Latvijā ekonomiski pieejamu flīžu kolekciju meklējumiem, jo tas tiešām ir nepieciešams biznesam un veicina stabila firmas stāvokļa saglabāšanu Latvijas apdares materiālu tirgū.

SIA „LOT” pastāvīgi pievērš uzmanību tam, lai tiktu paaugstināta tās darbinieku profesionālā un lietišķā kvalifikācija, rada labvēlīgus ražošanas apstākļus darbam, kas garantē personāla fizisko, psihisko un garīgo veselību. Firmas darbinieki tiek nodrošināti ar balvām un kompensācijām, kas stimulē viņus uzticīgi strādāt kā pašas firmas labā, tā nozares un visas Latvijas sabiedrības kopumā labā.

### *Vispārīgie mērķi un uzdevumi*

Pildot savu biznesa misiju, SIA „LOT” izvirza šādus mērķus:

- iegādāties jaunas keramikas un akmens flīžu kolekcijas no ražotājiem Spānijā, tādējādi nodrošinot vairumtirdzniecības tīkla turpmāko funkcionēšanu;
- veicināt Latvijas mājsaimniecību sadzīves komfortu un pievilcību, kas rezultātā veicinātu arī Latvijas tēla pievilcību pasaulē;
- radīt jaunas darba vietas, paplašinot uzņēmuma saimniecisko darbību;
- piesaistīt papildu investīcijas, investēt pašu un aizņēmuma naudas līdzekļus biznesa finanšu rādītāju uzlabošanai;
- uzlabot ražošanas apstākļus un darba stimulēšanas sistēmu uzņēmuma personālam uz saimnieciskās darbības efektivitātes paaugstināšanas rēķina;
- nodrošināt investīciju atmaksu un peļņas gūšanu, neradot zaudējumus uzņēmuma misijas pārējo aspektu realizācijas iespējām.

Izvirzīto mērķu sasniegšanai nepieciešams atrisināt šādus konkrētus uzdevumus:

- noteiktajos termiņos realizēt paredzēto investīciju projektu;
- pienācīgā līmenī turpināt starptautiskā automobiļu transporta pakalpojumu sniegšanu;
- katru gadu nodrošināt 15% aizņēmuma līdzekļu atmaksu;
- balstoties uz savstarpēji izdevīgu sadarbību ar reklāmas firmu „MOT”, radīt visa biznesa saimnieciskā procesa informācijas nodrošinājumu;
- daļu peļņas pastāvīgi investēt biznesa paplašināšanas un efektivitātes uzdevu risinājumam, saimnieciskā procesa materiāli tehniskās bāzes uzturēšanai un stiprināšanai.

### ***Korporatīvās vērtības***

SIA „LOT” bizness ir veidojams, cienot:

- Latvijas Republikas tradīcijas, kultūru, valodu, nacionālo suverenitāti un likumdošanu;
- uzņēmuma darbinieku ekonomiskās, personīgās intereses un vērtības;
- klientu personību un intereses.

### ***Biznesa vide***

Tirdzniecības sfēra un starptautiskie kravas pārvadājumi, tāpat kā to infrastruktūras attīstība, kur ietilpst arī SIA „LOT” bizness, ir viena no Latvijas ekonomikas prioritātēm un saglabā savu pievilcību investīciju ieguldīšanai.

### ***Tirgus tendences***

Līdz ar Latvijas ieiešanu ekonomikas atveseļošanās zonā gaidāms IKP pieaugums 3-5% gadā, kas nozīmē, ka pieaugs iedzīvotāju nodarbinātība un maksātspēja, pieaugs iespējas radīt labvēlīgu ražošanas un personīgo mājokļu vidi, kas liecina par adekvātu pieprasījuma kāpumu pēc keramikas un akmens flīzēm, kuru darbietilpīgā ražošana diezin vai Latvijā tuvākajā perspektīvā tiks sakārtota. Flīžu ieviešana Latvijā faktiski pēc sava ekonomiskā satura pielīdzināma to ražošanai.

## **II. Uzņēmumu apraksts**

### **SIA „LOT”**

Dibināta 1995.gada 18.februārī, LV XXXXXXXXXX, 100% kapitāla daļu pieder XXXX XXXXX, kurš vienlaikus pilda valdes locekļa funkcijas.

Firmas juridiskā adrese un firmas birojs atrodams pēc adreses: XXXXX, X-X, Rīgā. SIA šobrīd nodarbināti 20 darbinieki. Uzņēmumam ir divas reģistrētas struktūrvienības – vairumtirdzniecības noliktava un mazumtirdzniecības veikals.

Uzņēmums savā darbībā izmanto likuma „Par pievienotās vērtības nodokli” 7.pantā noteiktos atvieglojumus, kas ļauj tam starptautiskajos transporta pārvadājumos piemērot

PVN 0% likmi. Uzņēmums izmanto starptautisko apdrošināšanas kompāniju pakalpojumus, interneta pakalpojumus.

SIA „LOT” ir Latvijas autopārvadātāju nozares asociācijas „Latauto” loceklis, uzņēmumam ir starptautisko kravas autopārvadājumu valsts licence, tas ir aktīvs dalībnieks visus notiekošajos biznesa forumos, izstādēs, katru gadu izdod savu kalendāru, kas tiek izmantots kā reklāmai, tā reprezentācijas mērķiem.

### Saimnieciskās darbības pamatveidi

#### 1) Keramikas un akmens flīžu vairumtirdzniecība.

*Minētā saimnieciskās darbības veida realizēšanas materiālā bāze:*

- no meitas uzņēmuma nomātās noliktavas telpas, kuru adrese: XXXXXX.
- 2006.gada kravas automašīna “Scania” ar speciālu aprīkojumu flīžu iekraušanai un izkraušanai – klientu apkalpošanai ārpus Rīgas;
- divi „Peugeot” markas mikroautobusi – 2006. gada un 2009.gada izlaidums – tirdzniecības centru apkalpošanai Rīgas pilsētā un 40 km rādiusā no Rīgas;
- drošas partnerattiecības ar piegādātājiem, sakārtota starptautiskā kooperācija, apdrošināšanas serviss un sava loģistika preču piegāžu nodrošināšanai no Spānijas, Portugāles, Polijas, Vācijas, Brazīlijas, Ķīnas, Turcijas, Ēģiptes un Malaizijas;
- tirdzniecības tīkls Latvijā, ko šobrīd praktiski pārstāv praktiski visi būvmateriālu tirdzniecības objekti, ieskaitot tādus centrus kā „XXXX”, „XXXX”, „XXXX” un „XXXX” un daudzi citi visos Latvijas reģionos. SIA „LOT” tirdzniecības tīklā šobrīd iekļauti 65 veikali un tirdzniecības centri Latvijā. Neraugoties uz krīzi, mēs Latvijā neesam zaudējuši nevienu no saviem klientiem, izņemot tos, kas aizgājuši maksātnespējā;
- sagatavotie noliktavu darbinieku, pasūtījumu pieņemšanas dispečerdienu un menedžeru kadri.

1.2. Flīžu mazumtirdzniecība veikalā „XXXX”, kura adrese XXXXX, Rīgā. Šajās telpās atrodas arī dispečeru punkts, kurā ar datorprogrammas palīdzību notiek pasūtījumu pieņemšana no vairumtirdzniecības klientiem un preču piegāžu dokumentārā noformēšana, kā arī tiek kārtota preču uzskaitē.

1.3. Starptautiskie autotransporta (konteineru) pārvadājumi. Bilancē ir sešas 2007. un 2008.gada izlaiduma kravas automašīnas DAF, viena 2004.gada izlaiduma automašīna „Scania”, septiņi transporta laukumi. Viena kravas automašīna mēnesī veic vidēji trīs reisus uz Maskavu. Sākot ar 2009.gada vidu uzņēmuma transporta nodaļa strādā ar peļņu.

1.4.SIA „LOT” iznomā zemes gabalu un apakšnomā noliktavas telpas, kuru adrese: XXXX XXXXXX, saņemot mēnesī 1500 latu papildu ienākumus.

### **SIA “ŽMOT”**

SIA „ŽMOT”, reģistrācijas numurs LV XXXXXXXXXX, Uzņēmumu reģistrā reģistrēta 04.11.2004., adrese: XXXXXXXX, XXXXX, LV-XXXX, ir SIA „LOT” meitas uzņēmums. Līdzdalības daļa sastāda 100% no statūtu fonda kopējās summas – XXXXXX latu. Firmā nodarbināti četri darbinieki, valdes loceklis XXXXXXX XXXXXXX.

#### 1.Saimnieciskās darbības veidi



- 1.1. Nekustamā īpašuma pārvaldīšana un nekustamā īpašuma iznomāšana pēc adreses: "XXXXXX" XXXX – zemes gabals "XXXXXXXXXX" (kadastra Nr. XXXX XXX XXXX) un ķieģeļu noliktava "Eimurpriedes" (kadastra Nr. XXXX XXX XXXX)
- 1.2. Apdares materiālu vairumtirdzniecība Latvijas tirgū.

## **SIA MOT**

SIA MOT, reģistrācijas Nr. LV XXXXXXXXXX, Uzņēmumu reģistrā reģistrēts 21.11.2002., adrese XXXXXXX, XXXXX, LV-XXXX. Daļu īpašnieks - XXXX XXXXX. Nodarbināti trīs darbinieki, valdes loceklis XXXX XXXXX.

Saimnieciskās darbības veidi

No 2002. gada SIA MOT sekmīgi strādā Latvijas un Baltijas valstu reklāmas pakalpojumu tirgū, specializējoties galvenokārt reklāmu veidošanā transportlīdzekļiem un reklāmas vairogu noformēšanā.

Visi trīs mūsu biznesa uzņēmumi ir savstarpēji saistīti, un pirmām kārtām ar naudas plūsmu.

### **III. Investīciju projekta apraksts**

*Investīciju projekts paredz bankas kredīta piesaisti 50 000 eiro apmērā ar 2 gadu termiņu, lai nodrošinātu flīžu piegādi no Spānijas, Portugāles un Ēģiptes. Flīžu piegāde nepieciešama SIA „LOT” dispečerdienesta izpildei pieņemto pircēju pasūtījumu izpildei Latvijā.*

### **IV. Mārketinga plāns**

Latvijā šobrīd veidojas labvēlīgi tirgus apstākļi tirdzniecībai ar vidējā cenu līmeņa flīzēm. Šīs klases flīžu piedāvājums Latvijā pašlaik neatbilst patērētāju reālajam pieprasījumam tā iemesla dēļ, ka, sākot ar 2008. gada beigām, krīzes dēļ flīžu piegādes apjoms Latvijā krasi samazinājās.

Apgrozāmo līdzekļu trūkuma dēļ arī SIA „LOT” tirdzniecības iespējas šobrīd ievērojami pazeminājušās. No prognozēšanas viedokļa uzņēmumam ir iespējas netērēt papildu līdzekļus mārketinga pasākumiem, bet Latvijas teritorijā izmantot jau izveidoto vairumtirdzniecības tīklu.

Plānošana mārketingā vienmēr ir cikliska rakstura, un tas ir process, kurā firmas darbības tiek saskaņotas ar visai dinamiskā tirgus iespējām. Šobrīd valsts ekonomika iziet no krīzes, kas ļauj prognozēt, ka tuvāko divu gadu laikā būs noturīgs patērētāju pieprasījums pēc flīzēm.

SIA „LOT” mārketinga pamatā tuvākajiem diviem gadiem tiek liktas šādas pamatkonceptijas:

- orientēšanās uz pircēju ar vidējiem ienākumiem;
- orientēšanās galvenokārt uz Latvijas tirgu;
- vairumtirdzniecības tīkla Latvijā uzturēšana;
- 0,6% no pārdevumu apjoma investēšana reklāmā.

### **Tirgus mērogi, sadalījums un segmenti**

Flīžu realizācijas tirgus ir starptautiska rakstura. Ar interneta starpniecību ir iespēja izplatīt esošo darījumu sakaru informāciju Lietuvā un Igaunijā.

Īpaša loma tirgus sadalē tiek atvēlēta reklāmai, katalogiem un Latvijas dizaineriem, ar kuriem notiek pastāvīga sadarbība.

### **Galvenie klienti**

Firmas galvenie klienti ir Latvijas veikali un tirdzniecības centri, kas iedzīvotājiem realizē būvmateriālus un apdares materiālus. Veikalos ir iekārtoti stendi, kuros izstādītas realizējamās flīžu kolekcijas. Jaunās kolekcijas izstādītas atsevišķās ekspozīcijās. Tiek veikts pastāvīgs darbs ar attīstītājiem (*developeriem*) Latvijā, tajā skaitā arī flīžu klāšanas *developeriem*. Mums ir arī ilggadēja sadarbība ar būvniecības firmām, kas realizē valsts pašvaldību īpašumu objektu remonta valsts pasūtījumus.

### **Galvenie konkurenti**

Latvijas apdares materiālu tirgus dalībnieki ir visai atšķirīgi, un tas atkarīgs no izvirzītajiem mērķiem un risināmajiem uzdevumiem, kā arī laika, kurā atrodas šajā tirgū un šajā laikā izveidotās autoritātes, profesionālās sagatavotības līmeņa, godprātības attiecībās ar klientiem un darījumu partneriem, prasmes sakārtot sakarus un rast prasmīgu izeju no problemātiskām situācijām.

Vadoties pēc iepriekš minētā raksturojuma, galvenie konkurenti Latvijas tirgū ir firmas „XXXXX”, „XXXXX”, „XXXXX” un „XXXXX”.

Pēdējo gadu laikā konkurentu skaits tirgū ir samazinājies, un šobrīd tirgū skaidri jūtams jaunu kvalitatīvu flīžu kolekciju deficīts. Flīžu kolekciju tirdzniecības segmentā pašlaik Latvijas tirgū vērojams patērētāju pieprasījuma pārsvars pār iespējamiem piedāvājumiem, kas ļauj prognozēt noturīgu kārtējo pieprasījumu pēc flīzēm tuvāko divu, triju gadu laikā.

### **Priekšrocības konkurencē**

SIA „LOT” priekšrocības konkurencē ir tādā ziņā, ka jau ir tirdzniecības tīkls vadošajos tirdzniecības centros, lietišķie sakari un lietišķā reputācija kā Latvijā, tā ārvalstīs. Problēma ir nepieciešamā flīžu piedāvājuma nodrošināšanā ar mērķi saglabāt un vairot lietišķos sakarus. Tādēļ īpašas cerības tiek liktas uz izskatāmā investīciju projekta realizāciju.

### **Mērķa mārketinga**

Ar mērķi pastāvīgi kontrolēt situāciju tirgū SIA „LOT” veic mērķa mārketinga pasākumus.

Lai zinātu un novērtētu preces pieprasījumu un piedāvājumu, katru mēnesi tiek veikta klientu pasūtījumu analīze. Dispečerdiens ienākošā informācija mums ļauj savlaicīgi noformēt pasūtījumus mūsu darījumu partneriem – fabrikām dažādās zemeslodes daļās, dod iespēju administrācijai ņemt vērā klientu noskaņojumu un savlaicīgi reaģēt uz klientu pieprasījumiem un tirgus izaicinājumiem.

Otra mērķa mārketinga metode ir realizējamo kolekciju ikmēneša analīze, ko mēs veicam ar datorprogrammas palīdzību.

## Reklāmas stratēģija

Reklāmas galvenais mērķis ir piesaistīt arvien vairāk maksāspējīgu klientu, radīt pievilcīgu uzņēmuma tēlu, paaugstināt saimnieciskā procesa efektivitāti.

Reklāmas pasākumi notiek šādos virzienos:

1. Cenu politikas reklamēšana, informēšana par atvieglojumiem un izdevīgiem preču piedāvājumiem.
2. Dažādām iedzīvotāju sociālajām grupām piešķirto atvieglojumu reklamēšana.
3. Piedalīšanās lielo tirdzniecības centru reklāmas kampaņās.

Īpaša uzmanība reklāmas stratēģijā atvēlēta internetam un mūsdienu informācijas tehnoloģijām.

## Pārdevumu taktika un politika

Tā kā produkcija klientiem un pircējiem jau zināma, jaunu preču saņēmumu realizācija tiek kārtota galvenokārt ar tiešo zvanu palīdzību menedžieriem par piedāvājumiem galvenajiem klientiem, kā arī ar atsevišķi organizētām speciālām reklāmas kampaņām.

Paredzēts veikt reklāmas – propagandas kampaņu pārdevumu atdzīvināšanai un speciālu atlaižu sistēmu. Atlaides ir diferencētas, taču atlaides, kas samazina ienākumus, kopumā nedrīkst sastādīt vairāk par 3% no pārdevumu apjoma.

Normāli apmaksas nosacījumi paredz atlikto maksājumu no 15 līdz 45 dienām.

## Finanšu plāns

Finanšu plāns aprēķināts, pamatojoties uz peļņas un zaudējumu aprēķina prognozi un naudas plūsmas prognozi. Projekta ekonomiskā efektivitāte sniegta tālāk sekojošā tabulā.

1.tabula

Investīciju projekta finanšu rezultāta aprēķins

Nr.p.k.	Rādītāji	Vidējās rādītājs mēnesī (LVL)
	I. Ieņēmumi kopā:	51 200,00
1	Neto apgrozījums (vairumtirdzniecība)	49 200,00
2	Neto apgrozījums( mazumtirdzniecība)	2 000,00
	Izdevumi	46 140,00
3	Prece	35 140,00
4	Transporta pakalpojumi/jūras	4 500,00
5	Autotransporta pakalpojumi/vietējie	1 000,00
6	Darba alga	2 200,00
7	Sociālā apdrošināšana	530,00
8	Riska nodeva	3,00

8	Noliktavas īres maksa	386,00
10	Komunālie maksājumi - elektrība	85,00
11	Sakaru izdevumi -Tele2	22,00
12	Noliktavas apsardze	35,00
13	Telpu īre – pārējie	30,00
14	Ādaži – īre	0,00
15	Veikala īre	483,00
16	Veikala komunālie maksājumi	100,00
17	Veikala komunālie maksājumi- Latvenergo	80,00
18	Telefoni-Lattelekom	55,00
19	Telefoni-Tele2	25,00
20	Veikala apsardze	15,00
21	Veikala -pārējie	30,00
22	Ofisa īre	343,00
23	Ofisa komunālie maksājumi	85,00
24	Telefoni-Lattelekom	40,00
25	Telefoni-Tele2(ofiss)	40,00
26	Apsardze	13,00
27	Ofisa – pārējie	200,00
28	Procenti	700,00
29	Reklāmas izdevumi	300,00
	<b>Peļņa:</b>	<b>4760 LVL</b>

## Noslēgums

Investīciju projekts ļaus SIA „LOT” stabilizēt saimniecisko darbību un turpmākajos gados nodrošināt efektīvu saimniecisko darbību.

## Pielikumi

1. SIA „LOT” gada pārskats par 2010.pārskata gadu
2. SIA „LOT” operatīvais pārskats par 2011.gada 1.ceturksni
3. Zemesgrāmatas apliecības – kopijas (3 gab.)
4. Reģistrācijas dokumenti