



RE4Y: 2. modulis: Kā ieviest sociālo tirdzniecību?

Kas ir vajadzību un tendenču analīze?

Vajadzību un tendenču analīze ir stratēģiska pieeja, ko izmanto, lai identificētu pašreizējo pieprasījumu, prognozētu nākotnes tendences un pieņemtu ar datiem pamatotus lēmumus biznesa stratēģiju, produktu izstrādes vai tirgus paplašināšanas jomās. Šis process nodrošina, ka uzņēmumi efektīvi sadala resursus, lai apmierinātu reālās tirgus vajadzības.

Kāpēc vajadzību un tendenču analīze ir svarīga?

- ✓ Identificēt tirgus robus: Saprast, ko klienti vēlas, bet pašlaik nevar iegūt.
- ✓ Prognozēt nākotnes tendences: Būt soli priekšā nozares izmaiņām un jaunām patērētāju uzvedībām.
- ✓ Uzlabot produktu izstrādi: Radīt risinājumus, kas atbilst klientu gaidām.
- ✓ Stiprināt konkurētspēju: Atšķir savu zīmolu, reaģējot proaktīvi uz tirgus pieprasījumu.

2. modulis: 1.2 daļa — Kā veikt pārdošanu un pārvaldīt piegādi sociālajā tirdzniecībā?

Kā veikt pārdošanu un pārvaldīt piegādi sociālajā tirdzniecībā?

Sociālā tirdzniecība apvieno sociālos medijus un e-komerciju, ļaujot uzņēmumiem pārdot produktus tieši platformās. Šī rokasgrāmata aptver būtiskos soļus un oficiālās procedūras, lai efektīvi izveidotu, pārvaldītu pārdošanu un organizētu piegādes sociālajā tirdzniecībā.



2. modulis: Kā ieviest sociālo tirdzniecību?


1.2 daļa — Kā veikt pārdošanu un pārvaldīt piegādi sociālajā tirdzniecībā?

Sociālā tirdzniecība apvieno sociālos medijus un e-komerciju, ļaujot uzņēmumiem pārdot produktus tieši platformās. Šajā rokasgrāmatā ir aprakstīti būtiskie soļi un oficiālās procedūras, lai efektīvi izveidotu, pārvaldītu pārdošanu un organizētu piegādi sociālās tirdzniecības ietvaros.


A. Sagatavošanās pārdošanai

1. solis: Izvēlieties pareizo platformu

Dažādas platformas piesaista atšķirīgas auditorijas un produktu veidus. Pareizas izvēles veikšana nodrošina maksimālu sasniegumu un iesaisti.

 **Instagram un Facebook veikali:** Lieliski piemēroti vizuāli pievilcīgiem produktiem, piemēram, modei, rotaslietām un mājas dekoram.

✓ *Piemērs:* Roku darinātu apģērbu veikals izmanto Instagram, lai atzīmētu produktus ierakstos.

 **TikTok Shopping:** Ideāli produktiem, kas balstīti uz jaunākajām tendencēm, piemēram, sīkrīkiem un ikdienas apģērbiem.

✓ *Piemērs:* Tehnoloģiju aksesuāru zīmols izmanto TikTok video, lai demonstrētu magnētiskos telefona turētājus.

 **Pinterest Shopping:** Piemērots DIY, radošiem un dzīvesstila produktiem.

✓ *Piemērs:* Mēbeļu zīmols izveido iedvesmas kolāžas Pinterest, kurās produkti ir pieejami iegādei.

2. solis: Reģistrējieties kā uzņēmums

Lai darboties likumīgi un iegūtu uzticību, uzņēmumiem jāievēro regulējums.

✓ **Uzņēmuma reģistrācija:**

- Izvēlieties uzņēmuma formu (piemēram, individuālais komersants, SIA)
- Reģistrējiet uzņēmuma nosaukumu



✓ **Nodokļu atbilstība:**

- legūstiet nodokļu maksātāja numuru
- Reģistrējieties PVN maksātāju reģistrā, ja pārdodat starptautiski

✓ **Licencēšana:**

- legūstiet nozares specifiskas atļaujas (piemēram, pārtikai, veselības precēm, elektronikai)

📌 *Piemērs:*

- ✓ ASV pārdevējiem nepieciešams pārdošanas nodokļa sertifikāts un EIN.
- ✓ ES valstīs obligāta PVN reģistrācija pārrobežu pārdošanai.

3. solis: Iestatiet maksājumu iespējas

Piedāvāriet dažādas drošas maksājumu metodes.

- ✓ **Integrētie maksājumi:** Platformu piedāvātās iespējas, piemēram, Meta Pay (Instagram) vai TikTok Pay
- ✓ **Ārējie maksājumu vārti:** PayPal, Stripe, Square
- ✓ **Reģionālie risinājumi:** Iyzico (Turcija), Razorpay (Indija)

📌 *Piemērs:* Rotaslietu veikals Facebook Shop piedāvā gan Meta Pay, gan PayPal, lai nodrošinātu pieejamību dažādiem klientiem.

B. Produktu ievietošana un mārketinga

1. solis: Izveidojiet pievilcīgus produktu ierakstus

- ✓ **Kvalitatīvas vizualizācijas:** Profesionālas bildes un video
 - Apgaismojums: dabīgā vai studijas gaisma
 - Skatu punkti: vairākas perspektīvas
 - Video: produkta demonstrācija reālos apstākļos

📌 *Piemērs:* Ādas kopšanas zīmols ievieto video ar seruma uzklāšanu un produkta attēlu.

✓ **Detalizēti apraksti:**

- Galvenie dati: izmērs, materiāls, lietošanas instrukcija
- Ieguvumi: kā produkts atrisina problēmu
- Tonis: saskaņā ar zīmola tēlu



📌 **Piemērs:** Roku darināta svece:

- ✓ Izmērs: 8 oz
- ✓ Materiāls: 100 % sojas vasks ar ēteriskajām eļļām
- ✓ Lietošana: "Ideāli relaksējošiem vakariem. Tīra degšana līdz 40 stundām."

✓ **Tagi un kategorijas:**

- Atslēgvārdi meklēšanai
- Kategorijas pēc līdzīguma
- Hashtag izmantošana

📌 **Piemērs:** Roku ziepju veikals izmanto: #organicssoap, #selfcare, #naturalskincare

2. solis: Iesaistiet klientus

📌 **Tiešraides pārdošana:**

- Platformas: Instagram Live, TikTok Live, Facebook Live
- Saturs: Demonstrācijas, aizkulišu materiāli, ierobežota laika piedāvājumi
- ✓ **Piemērs:** Rotaslietu veikals piedāvā 10 % atlaidi tiešraides laikā

📌 **Interaktīvs saturs:**

- Aptaujas un jautājumi
- Lietotāju radīts saturs
- Produktiem saistīti izaicinājumi

✓ **Piemērs:** Fitnesa zīmols lūdz balsot par iemīļotāko jogas paklājiņa krāsu.

📌 **Sadarbība ar ietekmētājiem:**

- Izvēlieties piemērotus influenceri
- Saturs: sponsorēti ieraksti, atsauksmes, dāvanas
- Sekmju izsekošana: ar atlaižu kodiem vai saistītajām saitēm

✓ **Piemērs:** Ilgtspējīgas modes zīmols sadarbojas ar eko-influenceri, lai reklamētu jauno kolekciju.

C. Pārdošanas un piegādes pārvaldība

1. solis: Apstrādājiet pasūtījumus



✓ **Pasūtījumu pārvaldības sistēma (OMS):** Shopify, WooCommerce palīdz sekot pasūtījumiem un noliktavas atlikumiem

✓ **Noliktavas sinhronizācija:** TradeGecko, Zoho Inventory

📌 *Piemērs:* Mājas dekora zīmols automātiski atjauno preču atlikumus Facebook Shop, kad preces tiek pārdotas.

2. solis: Apstipriniet maksājumus

✓ **Maksājumu verifikācija:** Pārliecinieties, ka maksājums ir veikts, pirms pasūtījuma izsūtīšanas

✓ **Krāpšanas novēršana:** Pārbaudiet lielus pasūtījumus vai neatbilstošas norēķinu/piegādes adreses

📌 *Piemērs:* Elektronikas veikals atzīmē aizdomīgus darījumus ar neatbilstošām adresēm.

D. Piegādes procedūras

1. solis: Izvēlieties piegādes partneri

✓ Vietējie kurjeri: piemēram, Omniva, Latvijas Pasts

✓ Starptautiskie loģistikas partneri: FedEx, UPS, Aramex

📌 *Piemērs:* Roku darinātu paklāju pārdevējs izmanto Aramex starptautiskajiem sūtījumiem.

2. solis: Droša iepakojšana un zīmola identitāte

✓ **Iepakojšanas padomi:**

– Trauslas preces: burbuļplēve, putas, "Fragile" uzlīmes

– Ātri bojājošas preces: izolēts iepakojums, aukstuma iepakojumi

✓ **Zīmola iepakojums:**

– Personalizētas kastītes, uzlīmes, pateicības kartītes

📌 *Piemērs:* Dabīgās kosmētikas zīmols pasūtījumā pievieno paraugu.



3. solis: Piegādes prasību izpilde

✓ Dokumenti:

- Rēķini ar produkta informāciju
- Piegādes saraksti
- Muitas dokumenti (ja nepieciešami)

📌 *Piemērs:* Rotaslietu zīmols pievieno muitas dokumentus pārrobežu sūtījumiem.

✓ Sūtījumu izsekošana:

Automātiski izsekošanas paziņojumi

📌 *Piemērs:* Rotaļlietu veikals informē klientus ar e-pastu par sūtījuma statusu.

E. Pēcpārdošanas aktivitātes

📌 Atsauksmes:

- Nosūtiet lūgumu atstāt atsaukmi
- Piedāvāriet atlaižu kodu vai lojalitātes punktus

📌 *Piemērs:* Ceptuve mudina klientus ievietot attēlus Instagram ar zīmola hashtag.

📌 Klientu atbalsts:

- Čats, e-pasts, sociālie mediji
- Ātra problēmu risināšana

📌 *Piemērs:* Tehnoloģiju veikals bez maksas nosūta jaunu maciņu, ja saņemta sūdzība.

📌 Lojalitātes programmas:

- Punktu sistēma, VIP piedāvājumi, ekskluzīvas atlaides

📌 *Piemērs:* Apģērbu veikals piedāvā bezmaksas piegādi klientiem, kas gada laikā iztērē vairāk nekā 500 €.

F. Oficiālās procedūras un atbilstība

✓ Nodokļu atskaites:

levērojiet valsts prasības attiecībā uz pārdošanas nodokli / PVN



✓ **Patērētāju aizsardzība:**

Skaidri norādiet atgriešanas un kompensācijas politiku

G. Rīki un resursi sociālajai tirdzniecībai

- 📌 **E-komercijas platformas:** Shopify, WooCommerce, BigCommerce
 - 📌 **Sociālās tirdzniecības rīki:** Instagram Shopping, Facebook Shops, TikTok Business Suite
 - 📌 **Piegādes risinājumi:** ShipStation, EasyShip, Pirate Ship
 - 📌 **Maksājumu risinājumi:** PayPal, Stripe, Square
 - 📌 **Mārketinga rīki:** Canva, Hootsuite, Google Analytics
-

Secinājums

Pārdošana un piegāde sociālajā tirdzniecībā prasa stratēģisku plānošanu, normatīvu ievērošanu un efektīvu loģistiku. Uzņēmumi, kas optimizē platformu izvēli, mārketingu, pasūtījumu apstrādi un pēcpārdošanas aktivitātes, sasniegs augstāku klientu apmierinātību un ilgtermiņa panākumus. 🚀