

## **Kopsavilkums 16.12.2020. diskusijai “Digitālā mārketinga potenciāls liellopu gaļas tirdzniecībā”**

### **Saimniecības atrodas dažādos attīstības līmeņos attiecībā uz digitālo iespēju pielietojumu.**

Lielākā daļa saimniecību izmanto atsevišķus digitālos un tiešsaistes rīkus (sākot no e-pastiem, beidzot ar mājas lapu, kur ir iespēja pasūtīt saimniecībā produktus), lai nodrošinātu komunikāciju ar saviem klientiem. Šie rīki ļauj saimniekiem veiksmīgi realizēt savu produkciju. Vienlaikus ir saimniecības, kuru darbiniekiem trūkst nepieciešamās prasmes, lai pilnvērtīgi izmantotu digitālo tehnoloģiju un sociālo mediju piedāvātās mārketinga iespējas, kā arī ne visiem ir labas kvalitātes interneta savienojums. Atšķirīgais digitālo prasmju un infrastruktūras līmenis jāņem vērā gadījumā, ja tiek izstrādāta digitālā mārketinga stratēģija.

### **Domājot par mārketinga stratēģiju, sadarbība bija galvenais diskusijas caurviju motīvs.**

Lai gan vairākiem diskusijas dalībniekiem bija viedoklis, ka vienotas mārketinga stratēģijas izveide atkarīga no kooperācijas, ātri kļuva skaidrs, ka jebkāda sadarbība prasa arī organizatorisku ietvaru. Tas raisa vairākus jautājumus. Vai kooperācija būtu saistīta tikai ar kāda konkrēta instrumenta izveidi? Varbūt ap tā uzturēšanu un varbūt arī ap loģistiku? Ir arī vairāki praktiski šķēršļi. Piemēram, kooperatīvam visticamāk vajadzētu nodrošināt procesu pārraudzību, un šo pienākumu pildīšanai būtu nepieciešams vismaz daļēja laika darbinieks. Tika pieļauta arī iespēja, ka procesa iekustināšanai arī nepieciešams kāds līderis.

### **Patērētāju vēlmju izprašana ļautu pilnveidot mārketinga stratēģiju.**

Zināšanas par noieta tirgu tika uzskatītas par vienu no priekšnosacījumiem kopīgas stratēģijas izveidē. Vienlaikus viens no šķēršļiem kvalitatīvas liellopu gaļas realizācijai vietējā tirgū ir patērētāju zināšanu trūkums par produktu. Tas bieži rada situācijas, kur klients ir neizpratnē par atsevišķu produktu augsto cenu, salīdzinot ar lielveikalu piedāvājumu. Skaidrāka vīzija par savu potenciālo klientu (viņa zināšanām, vajadzībām) ļautu ražotājiem rūpīgāk veidot savu piedāvājumu.

### **Vienoti kvalitātes standarti ir centrāla lieta par kuru būtu nepieciešams runāt, taču to ieviešanai ir šķēršļi.**

Lauksaimnieki norādīja, ka jebkāda tirgus tālāka attīstība un tirgus dalībnieku sadarbība var tikt veidota tikai gadījumā, ja lopkopji vienojas par vienotiem principiem produktu un to īpašību aprakstam, kā arī šos principus ievēro, pārdodot savus produktus. Vienlaikus dalībnieki nepiedāvāja konkrētu vīziju attiecībā uz to, kurš un kā sekotu līdzī kvalitātes standartu ieviešanai un ievērošanai. Kā potenciāli izaicinājumi tika minēti arī cenu pieaugums, kā arī nepieciešamība patērētājam to pamatot, uzsverot produkcijas kvalitāti.

### **Tika atbalstīta vienotas tiešsaistes tirdzniecības platformas ideja, taču dalībnieki aktualizēja arī vairākas ar tās praktisko realizāciju saistītas neskaidrības.**

Apvienojot resursus, varētu tikt izveidota interneta vietne, kas ļautu vairākiem liellopu gaļas audzētājiem vienuviet klientiem piedāvāt savu produkciju. Atšķirība no citiem līdzīgiem interneta veikaliem (piem., svaigi.lv), audzētāju uzturētā platforma ļautu piedāvāt produktu par zemāku cenu un identificēt tirgotāju, kas atrodas tuvu klienta dzīvesvietai. Vienlaikus tika atzīts, ka loģistika un piegāde turpinās būt izaicinājums, kā arī bija neskaidrības attiecībā uz produktu prezentāciju mājaslapā, lai netiktu radīta nevajadzīga konkurence. Diskusijā arī nebija vienprātības par to, kāda informācija lapā būtu jāiekļauj.

**Interneta vietnes mērķis būtu palīdzēt kvalitatīvas liellopu gaļas audzētājiem, nevis radīt nevajadzīgu konkurenci.** Diskusijā tika aktualizēti divi modeļi, kā varētu veidot tiešsaistes tirdzniecības platformu. Viens variants bija, ka tajā būtu paredzēta vieta katram ražotājam, kurš varētu ievietot un atjaunot savu piedāvājumu. Alternatīva bija šo procesu daļēji centralizēt un standartizēt piedāvājumu. Atsevišķi dalībnieki uzskatīja, ka, neveidojot vienotu piedāvājumu, vietne tikai veicinātu konkurenci starp saimniecībām.

**Līdzās pastāv atšķirīgas versijas par to, vai nepieciešams mērķēt uz plašāku tirgu apgūšanu.** Vairākiem lauksaimniekiem šobrīd ir savs klientu loks, ar kuriem saziņa notiek telefoniski vai ar vēstkopu palīdzību. Tika apgalvots, ka digitālā tirdzniecība varētu labāk uzrunāt vietējos tirgus, ļaujot saimniecībām tirgot liellopu gaļu, nevis pārdot jaunlopus uz ārzemēm. Vienlaikus diskusijā tika pieļauts arī variants, ka vajadzētu fokusēties uz plašāku tirgu – lielveikaliem vai ārzemju tirgu. Šāds fokuss prasītu pilnīgi citu sadarbības modeli, kas galvenokārt būtu orientēts uz lielāku saražotās liellopu gaļas apjomu.

**Kopumā pastāv uzskats, ka digitalizācijai būs pozitīva ietekme uz liellopu gaļas sektoru.** Ietekmes vektori varētu būt dažādi. Ražotāji tiešsaistē varētu saistošāk skaidrot kvalitatīvas liellopu gaļas pievienotu vērtību, tādējādi veicinot pieprasījumu. Šī informācija varētu sekmēt videi draudzīgu domāšanu un sekmēt atbilstošas pārtikas iegādi. Interneta tirdzniecības vietne sekmētu vienotu kvalitātes standartu veidošanās, kas stiprinātu patērētāju uzticību produktam un jaunajiem tirgus dalībniekiem dotu skaidrāku priekšstatu par sektoru. Vietne uzlabotu arī produktu pieejamību. Rezultāts būtu lielāks un augošs pieprasījums pēc vietēji audzētas liellopu gaļas.

**Vienlaikus jāpatur prātā, ka var būt arī negatīvi blakusefekti.** Piemēram, tika pieļauta iespēja, ka digitalizācija varētu sadrumstālot liellopu gaļas ražošanu. Nepieciešams arī rūpīgi pieiet tirdzniecības vietnes izstrādei, lai tas nekaitētu mazajiem ražotājiem un nozarei kopumā.

**Būtiski uzsvērt, ka digitalizācija varētu sekmēt gan vietējā tirgus attīstību, gan eksportu.** Diskusijas dalībnieki uzskatīja, ka digitalizācija kopumā varētu veicināt ražošanas apjomu pieaugumu un jaunu tirgus dalībnieku parādīšanos. Viens no potenciālajiem riskiem ir gaļas pārprodukcija, kā rezultāta ražotājiem būtu jādomā arī par eksportu.

Ja Jūs vēlaties iesaistīties DESIRA projekta darbā vai, ja Jums ir jautājumi par projektu - rakstiet Ingai Bērziņai ([inga@zemniekusaeima.lv](mailto:inga@zemniekusaeima.lv)) vai apmeklējiet projekta mājas lapu - <http://desira2020.eu/>.