

Atrast sadarbības partnerus kļūst arvien vieglāk

RE REKLAMA

11:39, 25. septembris 2018

0 Komentāri



Veiksmīgai projekta realizēšanai nepieciešams atrast pašus piemērotākos sadarbības partnerus. Taču ne vienmēr šī partneru meklēšana norit tik raiti vai veiksmīgi, kā gribētos. Tāpēc jebkuram uzņēmumam var noderēt Biznesa sadarbības datubāze (*Partnering opportunities database*) – vietne, kur atrast informāciju par biznesa, tehnoloģiju un pētniecības sadarbības piedāvājumiem no vairāk nekā 60 valstīm.

Biznesa sadarbības datubāze ir viens no Eiropas Biznesa atbalsta tīkla (*Enterprise Europe Networks*) pakalpojumiem. Šajā datubāzē uzņēmumi bez maksas var izplatīt savus sadarbības piedāvājumus un pieprasījumus vai atrast ko sev atbilstošu, pārlūkojot tūkstošiem citu piedāvājumu. Sadarbības piedāvājumu izplatīšanas prakse gan tīkla partnerorganizācijām mēdz atšķirties, taču parasti tie tiek izvietoti organizāciju mājaslapās, biznesa portālos, elektroniskajos un drukātajos, ikmēneša vai iknedēļas biļetenos. Turklāt saistošus piedāvājumus vai jaunākos sludinājumus pēc klienta vēlmēm var nosūtīt arī uz e-pastu.

Anonimitāte garantē kvalitāti

Lai nodrošinātu kvalitāti, publicētie piedāvājumi ir anonīmi, un papildu informāciju iespējams uzzināt, tikai sazinoties ar Eiropas Biznesa atbalsta tīklu. Līdz ar to šāda sistēma ļauj uzņēmumiem saņemt atbilstošākos piedāvājumus un izvairīties no mēstulēm. Tā kā uzņēmumiem potenciālā sadarbības partnera kontaktinformācija jāprasa Eiropas Biznesa atbalsta tīklam, tad starp abām pieprasījumā iesaistītajām pusēm izveidojas sava veida filtrs. Konkrētais uzņēmums saņem ziņu tikai no patiesi ieinteresētiem partneriem, nevis tādiem, kas, iespējams, cenšas savu piedāvājumu reklamēt pēc iespējas lielākai auditorijai, sūtot neskaitāmas vēstules.



Datu bāze jebkuram uzņēmumam

Arī Latvijas uzņēmumi, pētnieki un izgudrotāji var Biznesa sadarbības datubāzē publicēt savus piedāvājumus, taču Eiropas Biznesa atbalsta tīkla Latvijā pieredze rāda, ka rezultatīvāk ir izvietot pieprasījumus vai reaģēt uz jau sistēmā izveidotiem profiliem, tādējādi iegūstot

konkrētākus piedāvājumus un sadarbības variantus. Sīkāk par pieprasījumu izvietojuma izdevīgumu stāsta Eiropas Biznesa atbalsta tīkla Latvijā projektu vadītāja Ģinta Ieva Bikše: “Pieprasījumi ir rezultatīvāki, jo uzņēmumam ir konkrēta nepieciešamība ierobežotā laika posmā, piemēram, nepieciešamas iekārtas vai izejvielas. Turklāt piedāvājumu izveide mēdz būt ļoti laikietilpīga un nesniedz gaidītos rezultātus. Tāpēc mēs iesakām aplūkot datubāzē jau esošos sludinājumus, jo reaģēšana uz jau esošu kāda cita uzņēmuma nepieciešamību biežāk sniegs kādus rezultātus.”

Viegls veids, kā iegūt informāciju par iespējamo sadarbību

Veiksmīgi šo datubāzi izmantojis arī Latvijas uzņēmums Hortus. Pateicoties datubāzē pieejamajiem piedāvājumiem, noslēgta sadarbība ar uzņēmumu Polijā. Savā pieredzē dalās Hortus pārstāve Lelde Garosa: “Šo datubāzi esam izmantojuši jau vairākas reizes, turklāt ar diviem eksporta klientiem esam arī uzsākuši sadarbību – veicam regulāras sukāžu piegādes. Izmantoju iespēju saņemt jaunākos sludinājumus savā e-pastā, jo tas ir ērts veids, kā pamanīt mūsu uzņēmumam saistošus piedāvājumus. Domāju, ka vieglāk būtu, ja kontaktus varētu aplūkot uzreiz, taču tajā pašā laikā arī pieņemu, ka šāda sistēma vajadzīga, lai partnerim “otrā” pusē būtu skaidrs – kontaktinformācijas pieprasītājs ir ar nopietniem sadarbības nolūkiem, jo izgājis cauri Eiropas Biznesa atbalsta tīkla “filtram”.”

Viegli pieejama informācija

Biznesa sadarbības datubāze ir viegli lietojama – atliek vien izvēlēties sev vajadzīgo piedāvājuma vai pieprasījuma veidu, uzņēmuma valsti, vēlamā sadarbības partnera valsti un sākt meklēt. Sīkāku informāciju un arī pašu datubāzi iespējams atrast [šeit](#). Turklāt, lai vēl vairāk atvieglotu uzņēmumiem sadarbības piedāvājumu meklēšanu, Eiropas Biznesa atbalsta tīkls Latvijā aktuālākos piedāvājumus publicē arī savā [Facebook lapā](#).



Publikācija tiek finansēta no Eiropas Savienības COSME programmas (2014.-2020.)

